Książka, która z pewnością stanie się klasykiem inwestowania!
– JOHN MACKEY, WSPÓŁZAŁOŻYCIEL WHOLE FOODS MARKET, MIĘDZYNARODOWEJ SIECI SUPERMARKETÓW

INWESTUJ WBREW REGUŁOM

SPRAWDZONA METODA wybierania zwycięskich akcji i POMNAŻANIA MAJĄTKU



David Gardner

autor bestsellerów „New York Timesa" i współzałożyciel The Motley Fool, firmy doradztwa finansowego i inwestycyjnego

onepress

Hh

Tytuł oryginału: Rule Breaker Investing: How to Pick the Best Stocks of the Future and Build Lasting Wealth

Tłumaczenie: Robert Górczyński

ISBN: 978-83-289-3846-5

Copyright © David Gardner 2025
All trademarks of The Motley Fool Holdings, Inc. are used with the company's permission.
Originally published in the UK by Harriman House, an imprint of Pan Macmillan,
a division of Macmillan Publishers International Limited in 2025, www.harriman-house.com.

Layout and cover:
Copyright © Harriman House, an imprint of Pan Macmillan, a division of Macmillan Publishers International Limited.

Polish edition copyright © 2027 by Helion S.A.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
onepress.pl/user/opinie/inwbre
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel. 32 230 98 63
e-mail: *onepress@onepress.pl*
WWW: *onepress.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie: Ling's Money Thing 9

Rozdział 0: Przygotowanie gruntu 21

Część I: 6 nawyków inwestora łamiącego reguły 35

Rozdział 1: Zasada numer jeden — pozwól swoim zwycięzcom rosnąć. Wysoko 39

Rozdział 2: Dokładaj stopniowo, *nie* uśredniaj w dół 67

Rozdział 3: *Inwestuj*. Przez co najmniej trzy lata 77

Rozdział 4: Przestrzegaj czterech zasad świadomego kapitalizmu 89

Rozdział 5: Nie przeznaczaj więcej niż 5% portfela na jedną pozycję 101

Rozdział 6: Celuj w 60% skuteczności 109

Podsumowanie części I: 6 nawyków inwestora łamiącego reguły 117

Część II: 6 cech akcji inwestora łamiącego reguły 123

Rozdział 7: Lider i pionier 127

Rozdział 8: Trwała przewaga konkurencyjna 141

Rozdział 9: Spektakularny wzrost kursu akcji 155

Rozdział 10: Dobre zarządzanie i mądre wsparcie 169

Rozdział 11: Silne przyciąganie klientów 181

Rozdział 12: „Przewartościowane" 189

Podsumowanie części II: 6 cech akcji inwestora łamiącego reguły 205

Kup książkę Poleć książkę

Część III: 6 zasad portfela inwestora łamiącego reguły **213**

Rozdział 13: Niech Twój portfel inwestycyjny odzwierciedla Twoją najlepszą wizję naszej przyszłości 217

Rozdział 14: Poznaj misję swojego portfela i nadaj mu nazwę 235

Rozdział 15: Daj wszystkim inwestycjom równy start 243

Rozdział 16: Ustal swoją liczbę spokojnego snu 257

Rozdział 17: Pozostań w grze przez cały wyścig! 267

Rozdział 18: Przeglądaj portfel inwestycyjny co kwartał i reaguj odpowiednio do sytuacji 279

Podsumowanie części III: 6 zasad portfela inwestora łamiącego reguły 289

Rozdział X: *Excelsior* — coraz wyżej 297

Posłowie: Jest jeszcze jeden… 309

Do zapamiętania 315

Słowniczek inwestowania w stylu łamacza reguł 317

Zasoby inwestora łamiącego reguły 326

Podziękowania 327

Kup książkę Poleć książkę

WPROWADZENIE

LING'S MONEY THING

W PROGRAMIE *The View* stacji ABC pojawiła się nowa współprowadząca. Był rok 1998, zaś 25-letnia Lisa Ling dołączyła do obsady uznanych gwiazd, takich jak Barbara Walters i Meredith Vieira. Producenci programu chcieli zapewnić Lisie trochę zabawnych perypetii, aby zabrać widzów w nowe, edukacyjne przygody. Pomyśleli: „Giełda".

W siedzibie Motley Fool otrzymaliśmy więc zaproszenie, aby założyć nasze błazeńskie czapki i polecieć do Nowego Jorku na cykl programów „Ling's Money Thing".

Plan? „Niech Lisa zainwestuje" — zasugerowali producenci. „Niech pokaże naszym widzom dobre nawyki finansowe, niech wybierze jakieś akcje. Ponieważ Lisa sama nie zajmuje się dobieraniem spółek, zaprosimy was, żebyście zrobili to za nią.

— Więc, chłopaki, pomyślcie o jakichś akcjach, o firmie, która by się jej spodobała i która do niej pasuje. Chodzi o zasadę „kupuj to, co znasz" — usłyszeliśmy.

Dobrze znaliśmy tę koncepcję. Uwielbiałem ją, odkąd Peter Lynch spopularyzował ją w latach 80. w książce *Pokonać giełdę*, która zaszczepiła we mnie pasję do inwestowania.

Kup książkę Poleć książkę

Udało nam się umówić na wywiad telefoniczny z Lisą: Jakie marki ubrań nosi? Jakie ma hobby? — Gdy otwierasz lodówkę, Liso — zapytaliśmy — co wywołuje uśmiech na twojej twarzy?

„My", czyli mój brat Tom i ja, współzałożyciele The Motley Fool, platformy, która wystartowała w serwisie America Online (AOL) cztery lata wcześniej. Mieliśmy już za sobą okładkę magazynu „Fortune" i napisaliśmy kilka bestsellerów zachęcających do samodzielnego wybierania akcji. Nasza entuzjastyczna gotowość do noszenia w miejscach publicznych tych pstrokatych (wielokolorowych) błazeńskich czapek prawdopodobnie nie zaszkodziła szansom na zaproszenie do tego typu programów, zwłaszcza że wiekowo było nam bliżej do Lisy niż do Barbary Walters.

— To była dobra rozmowa, chłopaki. Lisa była zachwycona poznaniem was. Przyjeżdżajcie do Nowego Jorku do programu w przyszłym tygodniu. **Macie już te akcje?**

— Rozmawialiśmy o tym. Tak. Mamy je — odpowiedzieliśmy.

— Świetnie. Do zobaczenia w czwartek.

Czwartek, 2 lipca 1998 roku, był dniem pierwszego z naszych dwóch historycznych występów w programie *The View*. Cykl „Ling's Money Thing" miał właśnie nabrać realnych kształtów.

Tom i ja przyjechaliśmy na nagranie. Staliśmy za kulisami, przygotowując się na spotkanie z publicznością w studiu. Zaczęło się:

— Motley Fools są z nami! — usłyszeliśmy. Publiczność w studiu wiwatowała. (Jeśli kiedykolwiek byłeś na widowni talk-show nadawanego na żywo, wiesz, że wiwatowanie to Twój obowiązek). — Lisa wybierze dziś akcje! A oni są tutaj, aby jej w tym pomóc. Powitajcie Davida i Toma Gardnerów! — kontynuował prowadzący. Na głowach mieliśmy nasze czapki błaznów. Ponadto wybraliśmy akcje dla Lisy i mieliśmy w zanadrzu kilka błyskotliwych żartów.

Kup książkę Poleć książkę

Potem nadszedł czas na rozmowę o giełdzie i przedstawiliśmy nasze propozycje. Publiczność w studiu wydawała się zadowolona, a Lisa od początku wiedziała, o co chodzi, bo wcześniej poinformowaliśmy ją o naszym wyborze. Przez kolejne pięć czy sześć minut program przebiegał gładko. Zbiegliśmy ze sceny i usłyszeliśmy, jak producent woła: — Świetna robota, chłopaki. Naprawdę. Musicie do nas wrócić. Zrobimy aktualizację tematu.

W ciągu następnych sześciu tygodni te akcje straciły 33% swojej wartości.

Zanim powróciliśmy do programu, 1/3 „pieniędzy Lisy" wyparowała. Nie mieliśmy problemu, aby o tym rozmawiać. Lubię mówić o swoich porażkach — tych nigdy mi nie brakowało. (W tej książce także będę to robił).

16 sierpnia 1998 roku był dniem naszego drugiego — i jak dotąd ostatniego — historycznego występu w programie *The View*.

W studiu ponownie zebrała się publiczność, której energia buzowała jak w ulu. — Oto i oni! Wrócili, aby porozmawiać o akcjach Lisy — rozpoczął prowadzący. Lisa uśmiechała się, wyglądała na podekscytowaną. Wiedziała, do czego zmierzamy. Miała do tego duży dystans.

Gdy zaczęliśmy opowiadać o tym, co wydarzyło się przez te sześć tygodni, miny nam zrzedły. Ten fragment programu wyglądał mniej więcej tak:

— Hej wszystkim. Motley Fools powracają. Czas na Ling's Money Thing!

Hura! Brawo! Brawo!

— I mają dla nas *najnowsze* informacje o akcjach Lisy.

Hura! Brawo! Brawo!

— Ceny tych akcji… spadły!

A wtedy — no cóż — pewien nasz znajomy, który od czasu do czasu oglądał *The View*, powiedział: „Wiecie, chłopaki, chyba jesteście jedynymi gośćmi, których kiedykolwiek wybuczano w *The View*".

Kup książkę Poleć książkę

Tak, publiczność zgotowała nam dobroduszne, głośne buczenie, gdy wyjawiliśmy, że wirtualny portfel Lisy stracił 33% na wartości.

W ciągu tych kilku minut, które mieliśmy do dyspozycji, wyjaśniliśmy, że z samą firmą wszystko jest w porządku. Jednak lipcowa telekonferencja, w trakcie której firma przedstawiała wyniki finansowe, wystraszyła inwestorów, ponieważ dyrektor generalny powiedział, że bardziej skłania się ku „dolnej granicy" prognoz na przyszłość. To doprowadziło do 14% spadku w ciągu jednego dnia, przy czym akcje nadal traciły na wartości. Podkreśliliśmy jednak nasze długoterminowe zaangażowanie.

A teraz o samych akcjach…

Akcje, które w lipcu 1998 roku wybraliśmy dla „Ling's Money Thing", należały do **Starbucksa** (SBUX). To właśnie walory tej firmy były naszym wyborem dla Lisy.

Lato 1998 roku było trudne dla Starbucksa. Pojawił się jeden rozczarowujący raport finansowy — nie z powodu słabych wyników, ale dlatego, że prezes Howard Schultz zachowawczo zaniżył prognozy na przyszłość. Zapowiadał ostrożnie, ale ostatecznie przeszedł najśmielsze oczekiwania: do następnego lata Starbucks nie tylko całkowicie odrobił straty, lecz także zyskał 40%.

Jednak nam nigdy nie było dane się tym podzielić. Nie otrzymaliśmy kolejnego zaproszenia do programu, a publiczność w studiu już nigdy nie wiwatowała na nasz widok. Cykl „Ling's Money Thing" wyparował jak wczorajsza pianka z cappuccino.

Jedna rzecz jednak trwała nadal… Starbucks.

LEKCJA „A JEDNAK STARBUCKS!"

Choć akcje Starbucksa dla Lisy były wirtualnymi pieniędzmi, płynąca z nich lekcja jest jak najbardziej prawdziwa. Z upływem czasu staje się ona coraz ważniejsza, gdy obserwujemy efekt kumulacji wzrostu

Kup książkę Poleć książkę

zysków na przykładzie świetnych akcji do trzymania, takich jak Starbucks… o ile faktycznie je *trzymasz*. I trzymasz, i trzymasz. Dokładnie to robię. I mam nadzieję, że Ty też będziesz po przeczytaniu pierwszej części książki!

W dniu naszego występu w programie *The View* cena otwarcia akcji Starbucksa wynosiła 42 dolary. Od tego czasu spółka czterokrotnie przeprowadziła split akcji 2:1. Wprawdzie tradycyjne splity akcji to wydarzenia przereklamowane, ale mają rzeczywisty wpływ, ponieważ za każdym razem akcjonariusze mnożą liczbę posiadanych akcji i proporcjonalnie obniżają ich cenę.

Tak więc akcjonariusze (Lisa…?), którzy trzymają akcje od lata 1998 roku, teraz mają ich 16 razy więcej, niż pierwotnie nabyli. Zatem ówczesna cena 42 dolary za akcję po „skorygowaniu o split" wyniosła 2,63 dolara.

Zatem dla Lisy wybraliśmy akcje Starbucksa po 2,63 dolara za sztukę, zaś w czasie oddawania tej książki do druku Starbucks był notowany po 91,25 dolara. Mamy tutaj wzrost o 3370%, czyli prawie 34-krotne zwiększenie wartości![1, 2]. Szeroki rynek, mierzony indeksem S&P 500 z reinwestowanymi dywidendami, wzrósł w tym samym okresie o 700%. Niezły wynik. Chyba widzisz już, dlaczego bardziej od funduszy indeksowych lubię inwestowanie w akcje?

Ponieważ nigdy więcej nie zaproszono nas do programu, widzowie *The View* nie mieli okazji się o tym dowiedzieć. Od 1998 roku Starbucks miał swoje wzloty i upadki, ale podobnie jak akcje firm wspomnianych w części drugiej książki, także ceny walorów Starbucksa *znacznie częściej rosły, niż spadały*.

[1] Te zyski nie uwzględniają reinwestowanych dywidend, które Starbucks wypłaca od kwietnia 2010 roku.

[2] *Dividend & Stock Split History*, *https://investor.starbucks.com/ir-home/default.aspx*.

Kup książkę Poleć książkę

Dziś Starbucks jest wyceniany na ponad 100 miliardów dolarów. Przez ponad dwie dekady cierpliwi akcjonariusze, którzy kupowali, *trzymali*, a może nawet dokupowali kolejne akcje, zajmowali miejsca w pierwszym rzędzie podczas jednej z najlepszych lekcji inwestowania. I były to wyjątkowo dochodowe miejsca. Ta książka pokaże, jak znaleźć się w takim miejscu — i jak w nim wytrwać.

WITAJ (ZNOWU), ŚWIECIE

Nazywam się David Gardner. Od połowy lat 90. ubiegłego wieku, od zarania internetu aż po jego rozkwit jako dominującej technologii naszych czasów, dążyłem do czegoś radykalnego: pobicia średnich rynkowych i nauczenia świata, jak robić to samo.

Wybierałem akcje — jedna po drugiej, miesiąc po miesiącu — i z pełną przejrzystością odnotowywałem każdy sukces i porażkę. Każdy strzał w dziesiątkę (o nich jeszcze porozmawiamy) i każde pudło (o tych również) są udokumentowane i dostępne do wglądu. Konsekwentnie i spektakularnie osiągałem wyniki lepsze od średniej rynkowej dzięki zastosowaniu mojej strategii inwestowania polegającej na wyszukiwaniu i posiadaniu akcji spółek łamiących reguły (ang. *rule breaker investing*).

Jako współprzewodniczący i współzałożyciel The Motley Fool w maju 2021 roku wycofałem się z wybierania akcji i ostatnie kilka lat spędziłem na porządkowaniu setek notatek: opowieści, wniosków, wyników finansowych oraz wszelkiego rodzaju „myśli o łamaniu reguł".

Nie mogę się doczekać, żeby zacząć.

W przeszłości to oznaczało WYBIERANIE AKCJI.

Na co liczyli słuchacze naszej audycji „Motley Fool Radio Show" w National Public Radio? Co tak naprawdę chcieli znaleźć nocni internauci, którzy po długim dniu przewijali artykuły Foola w nadziei na odkrycie kolejnej wielkiej okazji, którą *naprawdę* chcieli znaleźć?

Kup książkę Poleć książkę

O co najczęściej proszono podczas sesji pytań i odpowiedzi na każdej konferencji, seminarium czy webinarium dla inwestorów?

O *wybranie akcji*.

I nie tylko o sam wybór akcji, ale również o uzasadnienie, które za nim stoi. Tak właśnie rozpoczął się nasz biznes. Zawsze zajmowaliśmy się wybieraniem akcji.

Czego chciała *Lisa Ling* i twórcy programu *The View*? (Zgadnij).

***Ale* czego tak *naprawdę oczekiwała* Lisa Ling, jej widownia, producenci i cała reszta świata?**

Chcieli się dowiedzieć, co należy zrobić, aby wypracować sobie lepsze nawyki oparte na zwycięskich fundamentach.

Bo jeśli wytypuję — sam nie wiem… powiedzmy firmę *Starbucks* — a ona zaliczy słabe sześć tygodni i po prostu z niej zrezygnuję (sprzedam akcje… ba, po prostu *skończę z tą całą zabawą w pieniądze*!), wówczas nawet najlepiej wybrane akcje spółek giełdowych na świecie nie będą warte choćby garści ziaren kawy.

Świat może pragnąć typów giełdowych, i możesz mi wierzyć, że je dawałem. Jeśli jednak ludzie *nie postępują* z nimi w sposób, który przyniesie im zysk, wtedy ma się ochotę powiedzieć słowami Austina Powersa: „No, *ogarnijcie się*!".

I dlatego właśnie w taki sposób zorganizowałem tę książkę…

Kup książkę Poleć książkę

CZEGO SPODZIEWAĆ SIĘ PO TEJ KSIĄŻCE?

Książka została podzielona na trzy części, z dodatkowym rozdziałem O na początku — żartobliwym i „opcjonalnym", który strategicznie umieściłem przed częścią pierwszą. Ten rozdział potraktuj jako zaproszenie do zrewidowania tego, co — jak Ci się wydaje — już wiesz o inwestowaniu, a może nawet o sobie. To swoisty reset sposobu myślenia, który ma przygotować na to, co Cię czeka podczas lektury.

A potem przejdziemy do części I.

Część I przedstawia sześć nawyków inwestora łamiącego reguły

Wprawdzie to, jakie akcje wybierać i dlaczego, stanowi kluczowe zagadnienia, ale na początek mogę zaoferować coś cenniejszego. To będzie odpowiedź na następujące pytanie:

Jaki jest właściwy sposób myślenia i jakie są odpowiednie nawyki, abym mógł odnieść spektakularny sukces jako inwestor?

Jeśli po lekturze tej książki będziesz w stanie z pełnym przekonaniem odpowiedzieć tylko na to jedno pytanie, nic innego nie będzie miało aż takiego znaczenia!

Część pierwsza książki zaprasza Cię do fascynującego chaosu inwestowania, gdzie zajmiemy się wszystkim: począwszy od odpowiedzi na pytanie „Dlaczego świetne akcje czasami zaliczają potknięcia?", aż po wyjaśnienie, dlaczego matematyka i biologia spiskują, abyśmy byli w tym tak kiepscy. Przekonasz się, dlaczego hasło „Kupuj tanio, sprzedawaj drogo" to tylko pusty slogan utraconych szans, a także jak z otwartymi ramionami witać rynkowe spadki i jak poczuć dreszczyk emocji,

Kup książkę Poleć książkę

zakładając swój inwestycyjny trykot przed czekającą Cię szaloną jazdą kolejką górską.

Dowiesz się również, dlaczego cel zawsze wygrywa z zyskiem i dlaczego inwestowanie w co najmniej 20 walorów (tak, 20!) pozwala wygrywać, nawet gdy rynek zalicza potężne wahnięcia niczym Babe Ruth[3] przy kiju baseballowym.

Część II przedstawia sześć cech akcji inwestora łamiącego reguły

To bijące serce książki, w którym odpowiadam na następujące pytanie:

Jakie cechy definiują najlepsze akcje łamiące reguły każdej epoki?

W części drugiej książki przyjrzymy się bliżej akcjom, które z powodzeniem znoszą próbę czasu — począwszy od nietypowego, lecz wymownego „Testu Snap Coli" oraz od wyjaśnienia, dlaczego umiejętność dostrzegania szans, które kryją się za czarnymi chmurami, może dać przewagę. Omówimy okazje, które przeszły nam koło nosa, sztukę dostrzegania trwałej przewagi konkurencyjnej oraz to, dlaczego żadna pojedyncza cecha akcji nie zagwarantuje jej sukcesu — to musi być prawdziwy koncert!

Co więcej dowiesz się, czego pasta do zębów może nas nauczyć o silnym przyciąganiu konsumentów, jak oceniać jakość zarządu i dlaczego „przewartościowanie" może być po prostu największym branżowym żartem na rynku.

Właściwe nastawienie (część I) i odpowiednie akcje (część II) w naturalny sposób powołują do życia trzeci element: portfel inwestycyjny…

[3] Babe Ruth był amerykańskim zawodowym baseballistą, symbolem potężnych, szerokich wymachów kijem baseballowym — *przyp. tłum.*

Kup książkę Poleć książkę

Twój portfel. Większość inwestorów nie otrzymuje żadnych wskazówek, jak go zbudować. Najczęstsze pytanie, jakie zadają nowi słuchacze mojego podcastu *Rule Breaker Investing*, brzmi: *Jaka jest właściwa liczba akcji w portfelu?* (Podpowiedź: Taka liczba nie istnieje, ale o tym porozmawiamy później).

Część III przedstawia sześć zasad portfela inwestora łamiącego reguły

To właśnie ta część spina wszystko w całość — w końcu chodzi o Twój portfel inwestycyjny! Postaram się przekazać tutaj podstawy, których brakuje większości inwestorów, a przy okazji odpowiadam na następujące pytanie:

Jakie są zasady, według których będę budować swój portfel inwestycyjny i nim zarządzać?

W części III zepniemy wszystko w całość, podczas gdy Ty zajmiesz się tworzeniem portfela, który odzwierciedla Twoją najlepszą wizję przyszłości — uwzględniającą wiele jej wariantów, z zastosowaniem testu T-shirtu Henrika. Określisz cel inwestycji, poszerzysz krąg kompetencji i zobaczysz, jak kupować w trzech transzach. Następnie przyjdzie czas na ustalenie Twojej „liczby spokojnego snu", wsparcie rasowych rumaków, pozbycie się maruderów i przeanalizowanie mitu równoważenia portfela. Na koniec przekonasz się, dlaczego inwestowanie to maraton, a nie sprint. W tym celu przedstawię metodę pięć i trzy, dzięki której zarządzanie czasem stanie się Twoją tajną bronią.

Na końcu książki czeka na Ciebie zestawienie kluczowych informacji — swoista lista przebojów — a także słowniczek, który ma uczyć, bawić i poszerzać horyzonty.

Wtedy będziesz w pełnej gotowości, aby otworzyć puszkę z…

Kup książkę Poleć książkę

SPIFFY-POP!

To Święty Graal sukcesu inwestycyjnego. *Spiffy-Pop*. Istnieje jednak osiemnaście powodów, dla których większość inwestorów nigdy go nie doświadcza.

Nie wypracowali jeszcze nawyków zwycięzcy. (Mamy ich sześć).

Nie kupują akcji posiadających odpowiednie cechy. (Tych też jest sześć).

Nie budują swojego portfela inwestycyjnego w oparciu o solidne zasady. (Zgadnij, ile ich jest?).

Chwila, moment. Dlaczego mówię o spiffy-popach, skoro prawdopodobnie nawet jeszcze nie wiesz, czym one są? (Czytaj dalej).

Omówienie tego, jak powinieneś inwestować (nawyki), w co inwestować (cechy) i jak nadzorować portfel (zasady), to ambitne zadanie. Każde z tych zagadnień zasługuje na oddzielną książkę. Mam jednak nadzieję, że dzięki połączeniu ich w tej jednej krótkiej książce płynące z nich wnioski i wyniki będą jeszcze potężniejsze. Warto spróbować!

Zaczynajmy.

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę

ROZDZIAŁ O

PRZYGOTOWANIE GRUNTU

ŚMIAŁO, MOŻESZ POMINĄĆ ten rozdział. W końcu to jest rozdział zerowy.

Gdy udostępniłem wersję roboczą książki, połowa pierwszych czytelników (nazwijmy ich grupą pierwszą) powtarzała: „Przejdź do rzeczy! Przeczytałem wstęp. Przedstaw mi pierwszy rozdział i pierwszy nawyk inwestora łamiącego reguły". Ci czytelnicy znali mój podcast, osiągnięcia i całą ideę błaznów oraz błazeństwa rzucającego wyzwanie konwencjonalnej mądrości. Już łamali reguły. I chcieli otrzymać rozdział pierwszy, a nie zerowy.

Natomiast grupa druga nie była tak obeznana. Dla nich łamanie reguł brzmiało jak coś, czego uczy się *nie* robić. Poza tym czy nie ma takiego powiedzenia, że „głupcy szybko tracą swoje pieniądze"? Po co czytać tę książkę? O czym ona w ogóle jest?

Zatem ten rozdział stanowi powitanie dla tych (z grupy drugiej), którzy go potrzebują. Praktycznie każda inna książka zaczyna się od rozdziału pierwszego, ale to nie jest każda inna książka. Ponadto zero *to* liczba, a tkwiący we mnie Błazen i łamacz reguł zawsze chciał to

Kup książkę Poleć książkę

zrobić[1]. Zero odczytujemy jako liczbę, ale można je również postrzegać jako literę.

Rozdział O, gdzie „O" oznacza opcjonalny — zawiera krótki kurs błazeństwa *tylko* dla zainteresowanych. (Pozostałym mówię do zobaczenia w rozdziale pierwszym).

TWOI RODZICE SIĘ MYLILI

Moi zresztą też.

W dzieciństwie w letnie dni często słyszałem po obiedzie: „Dzieciaki, musicie odczekać 30 minut, zanim wejdziecie do basenu, aby jedzenie się strawiło".

Zakładano, że pływanie zaraz po posiłku może wywołać skurcze, a to z kolei mogłoby doprowadzić do utonięcia. Istnieje niewiele dowodów naukowych na poparcie tej tezy i można bez problemu pływać z pełnym żołądkiem. To nie była prawda.

Oto więcej przykładów nieprawdziwych rzeczy, które w dzieciństwie słyszałem od rodziny lub innych osób:

- spożywanie marchewki poprawia wzrok (widzenie w nocy),
- wykorzystujemy tylko 10% naszego mózgu,
- czytanie w słabym świetle psuje wzrok,
- połknięta guma do żucia pozostaje w żołądku przez siedem lat,
- od przebywania na zimnie można się przeziębić.

Późniejsze badania — inaczej mówiąc, nauka — obaliły każdy z tych mitów. Wszystkie, co do jednego, są błędne. A jednak przez większą

[1] Przyjęte podejście pomaga również zapewnić symetryczny spis treści, ponieważ wiedziałem, że pod koniec napiszę rozdział X!

Kup książkę Poleć książkę

część mojej młodości wielokrotnie słyszałem je od autorytetów i wierzyłem, że są prawdziwe.

Do czego zmierzam?

Jestem tutaj, aby przygotować Cię na *przemyślenie* relacji z pieniędzmi i tego, co sprawdza się w inwestowaniu. Ponieważ podobnie jak te zasłyszane „mądrości" stały się powszechne, to samo dotyczy niezliczonych, błędnych przekonań na temat inwestowania. W miarę postępów w lekturze książki zamierzam obalić kolejne pomniki tradycji. Musisz uświadomić sobie, że wiele rzeczy, które mogłeś wcześniej słyszeć o giełdzie — że jest zbyt ryzykowna dla przeciętnego człowieka, że osiągnięcie wyników lepszych niż rynkowe średnie czy fundusze indeksowe to tylko kwestia szczęścia, że wyczucie rynku (timing) jest kluczem do sukcesu — to dla mnie dogmaty, które aż proszą się o obalenie. Z przyjemnością to zrobię.

Przypominając, że często powtarzane twierdzenia, takie jak „połknięta guma do żucia pozostaje w żołądku przez siedem lat" albo „wykorzystujemy tylko 10% naszego mózgu", są z gruntu nieprawdziwe, mam nadzieję pokazać, że łamanie reguł jest nie tylko fajniejsze (bo jest) — ale wręcz niezbędne, aby wygrać, i to wygrać dużo. Na przykład wkrótce rozniosę w pył zasadę „kupuj tanio, sprzedawaj drogo".

Gdy ludzie są przekonani, że coś jest prawdą, a okazuje się to fałszem, wówczas największe zwycięstwa odnoszą ci, którzy myśleli inaczej. Ten schemat będzie się wielokrotnie powtarzał w książce.

Doświadczyłem tego na własnej skórze. W latach 90. ubiegłego wieku promowałem coś, co w tamtym czasie wydawało się radykalnym stwierdzeniem: „Ludzie *będą* używać swoich kart kredytowych w internecie". Wtedy powszechnie uważano, że e-commerce poniesie porażkę, ponieważ ludzie nie będą czuli się komfortowo, udostępniając w sieci numery swoich kart kredytowych. Z tym było powiązane przekonanie, że serwis eBay nigdy nie wypali: „Jak można ufać przypadkowej

Kup książkę Poleć książkę

osobie, że wyśle Ci to, za co zapłaciłeś (oczywiście przy założeniu, że byłeś na tyle szalony, aby karty kredytowej użyć w internecie)?!". Cóż, eBay okazał się dla mnie całkiem niezłym wyborem inwestycyjnym.

...I ICH DORADCY FINANSOWI RÓWNIEŻ

Nie Tylko twoi rodzice się mylili, ale także wielu ich doradców finansowych.

Jako przykład niech posłuży historia Davida Northwaya, który na forach internetowych The Motley Fool podzielił się historią swoich wcześniejszych zmagań finansowych.

Pierwsze akcje David kupił na studiach, na początku lat 70., gdy wysokość opłat transakcyjnych i prowizji przekraczała 100 dolarów. Gdy wraz z partnerką zaczęli poważniej myśleć o przyszłości finansowej, David zainwestował w kilka funduszy inwestycyjnych, uwzględniając uśrednianie kosztów w dolarach, podczas gdy ona kupowała akcje różnych spółek, takich jak Apple, Microsoft, Nike i Pepsi.

„Gdy tylko przynosiły jakikolwiek zysk — pisał David — nasz broker przekonywał nas do sprzedaży. Jego mantrą było »zabezpieczanie zysków«". (Przy okazji inkasował prowizję od sprzedaży… ekhm, ekhm).

Po latach David obliczył, że te połączone pozycje byłyby dziś warte „grubo ponad 10 milionów dolarów".

„Gdy uświadomiliśmy sobie nasze błędy popełnione ze zwykłym brokerem, poszukaliśmy menedżera finansowego. Pewien gorąco polecany specjalista zajmował się aktywnym przenoszeniem środków tam i z powrotem między funduszem rynku pieniężnego i funduszem spółek o dużej kapitalizacji, opierając się na swoim tajnym zestawie sygnałów i obliczeń. Czasami te wymiany między funduszami odbywały się po kilka razy dziennie. Z jego usług korzystaliśmy przez mniej

Kup książkę Poleć książkę

więcej dwa lata, dopóki nie oskarżono go o oszustwo i nie stracił licencji. Dobrą wiadomością było to, że nasze pozostałe środki zainwestował w dwa różne fundusze akcji spółek o dużej kapitalizacji, które po jego aresztowaniu zostawiliśmy w spokoju, a one nadal radziły sobie dobrze — w rzeczywistości znacznie lepiej niż jego podejście oparte na wyczuwaniu rynku (a jakże!).

Następnie skorzystaliśmy z usług człowieka, który przez magazyn »Barron's« został uznany za jednego z dziesięciu najbardziej obiecujących menedżerów finansowych roku. Choć teraz to może się wydawać nieprawdopodobne, podejście do timingu rynkowego opierał na swojej rozprawie doktorskiej, która była studium teorii chaosu i ruchów ślimaków morskich. Uśmiecham się, gdy myślę o tym z perspektywy czasu. Jak można się było spodziewać, przez kilka lat nie osiągnął prawie żadnych wyników, zanim z niego zrezygnowaliśmy. *On* przynajmniej nie dopuścił się oszustwa.

Później jeden z naszych dobrych znajomych, a zarazem ojciec jednej z najlepszych przyjaciółek naszej córki, założył firmę inwestycyjną. Wielu z naszej grupy znajomych mocno zainwestowało w jego prywatny fundusz *Momo* (skrót od *momentum*). Sporządzał comiesięczne raporty o tym, jak dobrze nam idzie, a nasze inwestycje wydawały się regularnie rosnąć. Jednak pod koniec drugiego roku prowadzenia funduszu zwołał spotkanie wszystkich jego uczestników i ogłosił, że ma poważny problem z hazardem i w rzeczywistości stracił wszystkie zainwestowane pieniądze. Błagał nas, byśmy nie zgłaszali go na policję, i roztaczał wizję swojej córki (dobrej przyjaciółki naszej córki) dorastającej bez ojca, podczas gdy on odsiadywałby wyrok w więzieniu. Na szczęście równolegle nadal regularnie lokowaliśmy pieniądze w funduszach inwestycyjnych i rozsądnie nie przekazaliśmy wszystkich naszych aktywów temu szarlatanowi.

Kup książkę Poleć książkę

Wreszcie na początku lat dwutysięcznych, po przecierpieniu pęknięcia bańki dotcomów i obserwowaniu, jak nawet nasze fundusze inwestycyjne mocno obrywają, zacząłem czytać komentarze i trafiać na informacje o The Motley Fool".

A w jego przypadku reszta jest już historią (tą z happy endem).

Nie każdy doradca finansowy był wtedy skorumpowany czy nieudolny. Niektórzy z moich najlepszych przyjaciół byli maklerami. Natomiast system działał na chybił trafił i pod wieloma względami był zepsuty do szpiku kości. Gdy w połowie lat 90. Tom i ja po raz pierwszy założyliśmy nasze błazeńskie czapki w CNBC, postrzegano nas jako radykałów, sprzeciwiających się branży finansowej, w której maklerzy byli prowizjami motywowani do nakłaniania klientów do transakcji, zaś zarządzane fundusze inwestycyjne pobierały absurdalne opłaty manipulacyjne przy zakupie, a potem co roku zgarniały dla siebie zbyt dużą część zysków. „Fundusze indeksowe biją na głowę fundusze inwestycyjne" — jeden z naszych członków był śpiewakiem operowym i nagrał piosenkę z takim tekstem, którą emitowaliśmy w naszym programie w radiu NPR.

Oto moje najdłuższe zdania w tej książce (z góry przepraszam, ale po prostu czuję, że muszę to wyrzucić z siebie na jednym wydechu):

> Chociaż w jednej kluczowej kwestii nie zgadzaliśmy się z Jackiem Bogle'em, założycielem Vanguard i ojcem rewolucji funduszy indeksowych — uważał, że inwestorzy indywidualni nie powinni kupować pojedynczych akcji (według nas jest wprost przeciwnie!) — bardzo kochaliśmy Jacka jako człowieka oraz to, co reprezentował i co zrobił na tym świecie. Mianowicie pomógł oczyścić go ze złych doradców i systemów wynagrodzeń, które napędzały tych ludzi z powodu zawyżonych opłat i nieprzejrzystych schematów (Ponziego, ale nie tylko), istniejących dzięki

Kup książkę Poleć książkę

status quo, w którym przeciętny człowiek nie był wyedukowany w kwestiach finansowych, a tym samym jako dorosły wkraczał do dzielnicy czerwonych latarni finansowych wyborów, gdzie nawet niektórym gliniarzom nie można było ufać.

Twoi rodzice mogli (czasami) się mylić, ale często robili to nieświadomie i Cię kochali. Twoi doradcy finansowi — ci najgorsi — mylili się z pełną świadomością… i kochali tylko Twoje pieniądze.

KAŻDY DOLAR MOŻE BYĆ WART 64 DOLARY

Porozmawiajmy teraz o pieniądzach — i uświadommy sobie dwa kluczowe fakty na ich temat.

Pierwszy — pieniądze z czasem tracą na wartości. To jest ta zła wiadomość. Powodem, dla którego 1 dolar Twojego pradziadka z 1925 roku był tak cenny, jest to, że jego siła nabywcza była znacznie większa, niż się wydaje: ówczesny dolar to równowartość dzisiejszych siedemnastu. Większość rządów co roku drukuje nowe pieniądze — to prowadzi do zwiększenia podaży pieniądza i powoduje, że każdy dolar stopniowo traci na wartości. Nazywa się to inflacją i wiem, że o tym wiesz. Podobnie jak większość osób.

Drugi jest mniej znany — zainwestowane pieniądze procentują i mogą rosnąć wykładniczo. Dobrze zainwestowane, procentują w tempie znacznie przewyższającym inflację. Historycznie rynek akcji przynosił około 10% zysku rocznie. To oznacza, że pieniądze zainwestowane na giełdzie podwajają swoją wartość co (średnio) siedem lat.

Gdy zdasz sobie z tego sprawę, naprawdę zmieni się Twój sposób postrzegania pieniądza! Ja lubię wybiegać myślami 42 lata w przyszłość, co pozwala na sześciokrotne podwojenie kapitału w tych siedmioletnich

Kup książkę Poleć książkę

cyklach. Co to oznacza? Każdy banknot dolarowy, który trzymasz w ręku, wydajesz w Starbucksie lub dzisiaj inwestujesz, *w rzeczywistości jest wart* 64 dolary dla Twojego przyszłego ja[2].

Oto jedno z tych twierdzeń w stylu „podzielmy wszystkich ludzi na świecie na zaledwie dwie grupy": mamy dwa rodzaje ludzi — to ci, którzy podnoszą rękę, uznają się za inwestorów i traktują każdego dolara tak, jakby był wart 64 dolary, oraz ci, którzy tego nie robią. Jeśli jeszcze nie zdałeś sobie z tego sprawy, mam nadzieję, że to Ci w tym pomoże.

FINANSE OSOBISTE W JEDNYM ZDANIU

Dobre zarządzanie finansami osobistymi to podstawa skutecznego inwestowania na giełdzie! To jest książka o inwestowaniu, a nie poradnik z zakresu finansów osobistych, więc nie będę się zbytnio rozpisywał na temat podstaw. Jednak muszę krótko wspomnieć o ich fundamentalnej roli.

Zapomnij o całej stronie. Oto jedno zdanie:

Gorąco zachęcam, aby każdego dnia żyć poniżej swoich możliwości finansowych.

Ten nawyk buduje odporność finansową i pozwala na długoterminowe pomnażanie majątku. Bez niego nawet najlepsze inwestycje nie uchronią Cię przed stresem finansowym. Zdecydowanie nalegam też, abyś przed zakupem akcji spłacił wszelkie długi na kartach kredytowych, których oprocentowanie jest dwucyfrowe!

[2] Wybrałem 42 lata, ponieważ zawsze lubiłem tę liczbę, odkąd odkryłem u Douglasa Adamsa, że jest ona odpowiedzią na najważniejsze pytanie o życie, wszechświat i całą resztę. Poza tym, gdy zaczynałem pisać tę książkę, za 42 lata miałbym setkę. (Mam nadzieję, że będziesz żył jeszcze dłużej). Wybierz dowolną liczbę.

Kup książkę Poleć książkę

Te podstawy są niezbędne do uprawiania ogrodu, jakim jest Twój portfel inwestycyjny, który z kolei pielęgnuje Twoją sytuację finansową. Zadbaj więc o to, aby posiadane aktywa miały nieskrępowaną możliwość wzrostu, niezależnie od sytuacji. Wyprzedawanie inwestycji z powodu braku funduszu awaryjnego to tragiczny błąd.

Istnieje wiele dobrych książek o finansach osobistych… Ewentualnie poszukaj informacji w internecie bądź zapytaj sztuczną inteligencję! Niezawodne, sprawdzone, dostępne bezpłatnie strony i aplikacje finansowe to Twoi przyjaciele. Trzy najlepsze z nich to:

1. The Motley Fool (*http://www.fool.com/*).
2. NerdWallet (*http://www.nerdwallet.com/*).
3. Investopedia (*http://www.investopedia.com/*).

Żyjemy w epoce obfitości informacji. Gdy opanujesz podstawy, będziesz w stanie mądrze sadzić i obserwować, jak Twój ogród rozkwita.

MAKROEKONOMIA

Wyobrażam sobie, że nawet ci, którzy mają uporządkowane finanse osobiste, nie inwestują, ponieważ przerażają ich tego typu artykuły:

„Fed niepotrzebnie opóźnia obniżki stóp procentowych".

„Akcje spadają, a rentowność obligacji skarbowych rośnie, ponieważ dane o inflacji wstrząsają zakładami dotyczącymi stóp procentowych".

„Drogi akcji i obligacji rozchodzą się, ponieważ inwestorzy mniej martwią się inflacją".

Kup książkę Poleć książkę

„Goldman: Różnica między PKB i dochodem krajowym brutto nie zrobi ci krzywdy".

To prawdziwe nagłówki zaczerpnięte zaledwie z jednej gazety finansowej dokładnie tego ranka, gdy to pisałem. A było ich znacznie więcej.

Implikacje płynące z takich nagłówków są dwojakie i żadna z nich nie jest dobra: (1) prawdopodobnie nie rozumiesz tych wszystkich terminów (*nie studiowałeś ekonomii?!*), więc może nigdy nie powinieneś kupować akcji, oraz (2) nawet jeśli rozumiesz niektóre lub wszystkie z nich, to czy masz inteligentny, wyrobiony pogląd na każdy z tych tematów? *Czy twój pogląd jest słuszny?* Jeśli nie, prawdopodobnie nigdy nie powinieneś kupować akcji.

Makroekonomia, nauka o zjawiskach ogólnogospodarczych, to wspaniała dziedzina. Zrozumienie *podstaw ekonomii* (tak Thomas Sowell zatytułował swoje arcydzieło) jest w życiu niezwykle przydatne. Koncepcje takie jak podaż i popyt czy zasada, że „nie ma darmowych obiadów", to ponadczasowe prawdy, które zawsze będą aktualne i które warto poznać.

Gdy jednak zaczynamy rozmawiać o tym, na jakim poziomie będą stopy procentowe przyszłej jesieni, czy dana waluta będzie się wahać albo jaka będzie w przyszłości cena ropy… wkraczamy na terytorium, na którym nie musisz znajdować się ani chwili — przynajmniej nie wtedy, gdy inwestujesz tak jak ja, co staram się przekazać w tej książce. Głównym tego powodem jest fakt, że prawie wszystkie „rozmowy o makroekonomii" koncentrują się — a czasem wręcz mają obsesję — na warunkach krótkoterminowych. To pożywka dla ekspertów debatujących nad tym, w którym miejscu danego cyklu się znajdujemy. Niech eksperci wygłaszają swoje komentarze w telewizji (sam nie oglądam kanałów ekonomicznych).

Kup książkę Poleć książkę

Prawda jest taka, że gdy wybieramy akcje i budujemy nasze portfele inwestycyjne, przypomina to łączenie wagonów pociągu. Jako inwestorzy łamiący reguły razem wsiadamy do tego pociągu. Tory są ułożone, a my zostajemy w tym pociągu *w trakcie całej podróży przez USA*. Pociąg zachowa większość wagonów (jeśli nie wszystkie; być może odczepimy ostatni) od początku do celu podróży. W jej trakcie pogoda (obraz makroekonomiczny) będzie się nieustannie zmieniać! To będzie długa wspólna podróż. Nadmierna koncentracja na tym, czy będzie padał śnieg w pobliżu St. Louis albo próby przewidywania temperatury, gdy będziemy mknąć przez Arizonę, nie mają żadnego znaczenia *w porównaniu z celem, do którego zmierzamy*. Znacznie bardziej interesuje mnie pociąg niż pogoda, ale jeszcze bardziej niż sam pociąg interesuje mnie cel podróży.

To mój sposób na powiedzenie, że wytrwałe *inwestowanie* przez całe życie jest o wiele ważniejsze niż dzisiejsze nagłówki makroekonomiczne. Ci, którzy unikają inwestowania, ponieważ przeraża ich makroekonomia lub jakaś prognoza napotkana podczas bezmyślnego przewijania katastroficznych informacji, poważnie szkodzą swojej finansowej przyszłości.

Oto cytat dla Ciebie:

Formułowanie opinii makroekonomicznych bądź słuchanie cudzych prognoz makroekonomicznych lub rynkowych to strata czasu.

… cóż za huncwot powiedziałby coś takiego?!
Warren Buffett.

Kup książkę Poleć książkę

DLACZEGO ŁAMIEMY REGUŁY?

Potrzebowałem lat, aby ubrać w słowa to, co zaczęło się jako intuicja, a ostatecznie przerodziło się w następujące pytanie:

Dlaczego najbardziej cenione w przeszłości książki o inwestowaniu często powodują, że ich czytelnicy przegapiają najlepsze akcje własnego pokolenia?

Nie twierdzę, że to dotyczy każdej cenionej książki, ale w przypadku wielu z nich to pytanie jest uderzająco prawdziwe. Miłośnicy klasyków takich jak *Inteligentny inwestor* prawdopodobnie nie wybraliby akcji Starbucksa w 1998 roku… ani Amazona w 1997, Tesli w 2011, Netfliksa w 2004 czy Nvidii w 2005 — w latach, w których je wybrałem i nadal je trzymam.

Nawet Warren Buffett, którego uważam za najwybitniejszego amerykańskiego inwestora, nie wybrał wtedy tych akcji — ani, w większości przypadków, nigdy później.

A jednak należą one do naprawdę wspaniałych akcji minionego pokolenia.

Odpowiedź na powyższe pytanie brzmi: dobrze uzasadnione myśli i założenia mogą zajść za daleko. Mogą stać się ewangelią, przekształcić się w konwencjonalną mądrość, której się naucza, która się rozprzestrzenia i staje się *sposobem, w jaki załatwia się tutaj sprawy*. Te pojęcia stają się *regułami*.

Część mojego sukcesu, a także sukcesu tych, którzy podążają za mną od trzech dekad, ma swoje źródło w odgrywaniu roli Dawida wobec Goliatów — wobec książek takich jak *Inteligentny inwestor* i magnesów przyciągających (należy przypomnieć, że w pełni zasłużenie) uwagę, takich jak Warren Buffett. Goliatowie ustalają reguły i kształtują świat swoimi potężnymi konstrukcjami. Podobnie jak cytat zyskuje na znaczeniu, gdy przypisuje się go Lincolnowi lub Churchillowi, tak wszystko,

Kup książkę Poleć książkę

co przypisze się Buffettowi, idei inwestowania w wartość lub Benjaminowi Grahamowi, zaczyna być traktowane jak reguła. A środowisko akademickie naucza tych reguł i je wzmacnia.

Jednak jak przekonuje Malcolm Gladwell w książce *Dawid i Goliat*, jeśli rywalizujesz z Goliatem, grając według jego reguł, przegrasz. Jedynym sposobem na wygraną jest, podobnie jak w przypadku Dawida, *złamanie* reguł. Pójście rzadziej uczęszczaną drogą. Innymi słowy: bycie Błaznem w świecie mędrców. Właśnie tak Dawid pokonuje Goliata.

Kluczem do sukcesu inwestora łamiącego reguły jest to, że jego nawyki, cechy i zasady obalają konwencjonalną mądrość. W tym sensie Buffett musiał być na tyle wybitnym inwestorem, aby jego narracja okazała się dla *wielu tak* przekonująca, że całe pokolenie inwestorów zaczęło unikać „przewartościowanych" spółek — z wysokimi wskaźnikami ceny do zysku, spektakularnymi historycznymi wynikami i nowymi, ryzykownymi technologiami.

A jednak to właśnie te akcje od roku 2000 królują na listach moich — i światowych — najlepszych inwestycji. Wrócimy do tego później. Mam nadzieję, że rozumiesz, w czym rzecz.

Chodzi o to, by łamać (cholerne) reguły.

Wystarczy, a *teraz*… rozdział 1.

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę


PROGRAM
PARTNERSKI
GRUPY HELION
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ
Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!
Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!
http://program-partnerski.helion.pl
GRUPA
Helion

Czym są nawyki inwestycyjne i jak je wypracować



Zapomnij o często powtarzanych frazesach typu „kupuj tanio, sprzedawaj drogo" albo o wyszukiwaniu „niedowartościowanych" akcji czy ciągłym równoważeniu portfela inwestycyjnego. To stare, nieskuteczne reguły. Zasady gry się zmieniły.

Teraz sekret polega na tym, by te reguły łamać.

Od ponad 30 lat David Gardner, współzałożyciel i główny inwestor łamiący reguły w firmie The Motley Fool, pomaga milionom inwestorów osiągać wyniki przewyższające średnie rynkowe dzięki niestandardowemu podejściu do inwestowania. Jego najlepsze typy inwestycyjne, obejmujące spółki takie jak Amazon, Netflix czy Nvidia, pozwoliły inwestorom pomnożyć kapitał ponad stukrotnie. Teraz autor po raz pierwszy dzieli się swoim kompletnym podejściem i pokazuje, jak rozpoznawać zwycięzców, zanim staną się oczywistym wyborem dla wszystkich.

Dzięki książce odkryjesz:

- Jak wypracować zwycięskie nawyki inwestycyjne
- Jak już dziś dostrzegać najlepsze akcje przyszłości
- Jak budować i prowadzić portfel inwestycyjny oparty na jasno określonym celu

Przestań podążać za rynkiem i zacznij łamać reguły.

David Gardner to jeden z niewielu, którzy pomagali inwestorom indywidualnym lepiej zrozumieć inwestowanie poprzez zakup akcji dobrych spółek i ich trzymanie przez długi czas.

— MORGAN HOUSEL

AUTOR KSIĄŻKI *PSYCHOLOGIA PIENIĘDZY*

onepress

Księgarnia internetowa:
onepress.pl

HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-289-3846-5

9 788328 938465

Cena: 87,00 zł

Hh Harriman House