

JAK

EKSPERCI FINANSOWI

INWESTOWAĆ

UJAWNIAJĄ SKUTECZNE

SWOJE

SPOSOBY LOKOWANIA

PIENIĄDZE

I WYDAWANIA PIENIĘDZY

JOSHUA BROWN
BRIAN PORTNOY

ILUSTRACJE: CARL RICHARDS

onepress
POWER



Hh

Tytuł oryginału: How I Invest My Money:
Finance experts reveal how they save, spend, and invest

Tłumaczenie: Michał Lipa

ISBN: 978-83-8322-828-0

Copyright © Joshua Brown and Brian Portnoy
Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2020,
www.harriman-house.com.

Cover copyright © Harriman House Ltd.
Illustrations copyright © Carl Richards

Polish edition copyright © 2023 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 jakiegokolwiek 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

<https://onepress.pl/user/opinie/jakinw>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

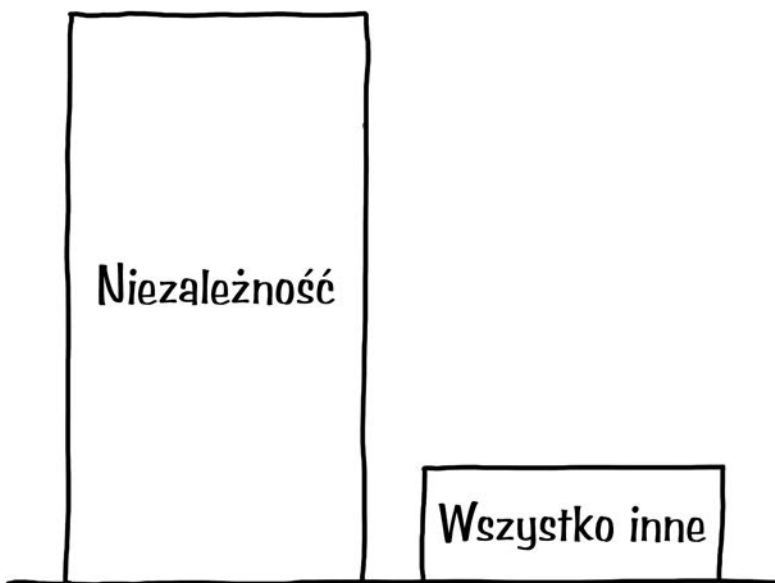
Spis treści

Wprowadzenie (Joshua Brown)	5
Morgan Housel	13
Christine Benz	27
Brian Portnoy	37
Joshua Brown	49
Bob Seawright	61
Carolyn McClanahan	73
Tyrone Ross	81
Dasarte Yarnway	87
Nina O'Neal	95
Debbie Freeman	105
Shirl Penney	113

Jak inwestować swoje pieniądze

Ted Seides	119
Ashby Daniels	129
Blair duQuesnay	139
Leighann Miko	149
Perth Tolle	159
Joshua Rogers	169
Jenny Harrington	181
Michael Underhill	189
Dan Egan	199
Howard Lindzon	211
Ryan Krueger	217
Lazetta Rainey Braxton	227
Marguerita Cheng	237
Alex Chalekian	247
Zakończenie (Brian Portnoy)	257
Jak inwestuję?	264

Morgan Housel



Morgan Housel jest partnerem w funduszu inwestycyjnym Collaborative Fund. W przeszłości pisał felietony dla serwisu internetowego The Motley Fool i dziennika „The Wall Street Journal”. Dwa razy otrzymał nagrodę Best in Business Award, przyznawaną przez Society of American Business Editors and Writers, uhonorowano go nagrodą Sidney Award dziennika „New York Times”, a także był dwukrotnym finalistą Gerald Loeb Award for Distinguished Business and Financial Journalism. Jego teksty ukazywały się w cyklicznej publikacji *The Best Business Writing*, wydawanej co roku przez redakcję „Columbia Journalism Review”. Jest autorem książki *Psychologia pieniędzy*.

MILIARDER SANDY GOTTESMAN, inwestor i założyciel firmy konsultingowej First Manhattan, kandydatom do swojego zespołu inwestycyjnego zadawał podobno tylko jedno pytanie: „Co masz i dlaczego?”.

Nie: „Które akcje są twoim zdaniem niedowartościowane?” albo „Którą gospodarkę czeka w najbliższym czasie recesja?”.

Po prostu powiedz mi, co robisz ze swoimi pieniędzmi.

Bardzo mi się podoba to pytanie, gdyż pokazuje, że między tym, co ludzie uważają za sensowne (i podpowiadają innym ludziom), a tym, co wydaje się im właściwe (i sami to robią), ziele czasem ogromna przepaść.

Według raportu firmy inwestycyjnej Morningstar połowa menedżerów amerykańskich funduszy powierniczych nie inwestuje ani centa z własnej kieszeni w oferowane przez siebie produkty¹. Może się to wydawać dość niepokojące i bez wątpienia ta prawidłowość statystyczna ujawnia pewną hipokryzję.

¹ A. Ram, *Portfolio managers shun investing in own funds*, „Financial Times”, 18 września 2016.

Tego typu podejście jest jednak znacznie bardziej rozpowszechnione, niż mogłoby się wydawać. Ken Murray, profesor medycyny na Uniwersytecie Południowej Kalifornii, opublikował w 2011 r. artykuł zatytułowany *How Doctors Die* („Jak umierają lekarze”), w którym pokazał, jak często lekarze w schyłkowej fazie życia wybierają dla siebie inne rodzaje terapii niż te, które zalecają swoim pacjentom².

„[Lekarze] nie umierają tak jak większość z nas — napisał. — Niezwykłe w ich przypadku jest nie to, jak wiele procedur medycznych przechodzą w porównaniu z większością Amerykanów, lecz jak mało. Biorąc pod uwagę ilość czasu i wysiłku poświęcanego na opóźnianie odejścia innych ludzi, w obliczu własnej śmierci zachowują dość duży spokój. Dobrze wiedzą, co się wydarzy i jakie opcje są do wyboru, a przy tym zwykle mają dostęp do wszystkich metod leczenia, jakich mogliby zapragnąć. Mimo to korzystają z nich powściągliwie”. Lekarz może wytaczać najcięższe działa w walce z chorobą nowotworową pacjenta, lecz dla siebie wybrać leczenie paliatywne.

Rozdźwięk pomiędzy tym, co ktoś nam zaleca, a jego własnymi wyborami nie zawsze jest rzeczą złą. Wskazuje tylko na brak jednoznacznych i prostych rozwiązań w skomplikowanych i nasyconych emocjami sytuacjach dotyczących nas i naszych rodzin. Prawda uniwersalna nie istnieje.

² K. Murray, *How Doctors Die*, „Zócalo Public Square”, 30 listopada 2011.

Komfort i spokojny sen zapewnia tylko dokonywanie wyborów w danej chwili słusznym dla nas i naszych rodzin, postępowanie służące w jak największym stopniu realizacji naszych potrzeb.

Istnieje kilka głównych zasad, których należy się trzymać — dotyczy to zarówno finansów, jak i medycyny — jednak ważnych decyzji finansowych nie podejmuje się na podstawie arkuszy kalkulacyjnych ani wskazań podręcznika. Podejmuje się je przy wspólnym stole podczas kolacji. Ich celem bardzo często nie jest maksymalizacja zysku, lecz minimalizacja ryzyka rozczarowania współmałżonka lub dziecka. Takie motywacje trudno ująć w tabeli albo wyrazić wzorem matematycznym, a przy tym każdy z nas podchodzi do tych spraw inaczej. To, co sprawdza się w przypadku jednej osoby, niekoniecznie musi być dobre dla innej.

Każdy sam musi znaleźć właściwe rozwiązanie dla siebie. Ja mogę jedynie napisać o tym, co sprawdza się w moim życiu.

Podjęcie mojej rodziny do oszczędzania

Charlie Munger powiedział kiedyś, że wcale nie zamierzał stać się bogatym człowiekiem. Chciał tylko być niezależny finansowo.

Pozostawiając bogactwo na boku, mogę powiedzieć, że moim celem finansowym zawsze była właśnie niezależność. Poszukiwanie najwyższej możliwej stopy zwrotu albo lewarowanie inwestycji w celu zyskania środków na luksusowe życie nie

ma dla mnie większego znaczenia. Jedno i drugie ludzie robią po to, by zaimponować znajomym, a każda z tych strategii wiąże się z ukrytym ryzykiem. Przede wszystkim pragnę po prostu budzić się każdego dnia ze świadomością, że nasza rodzina może robić to, co chce, na własnych warunkach. Każda podejmowana przez nas decyzja finansowa ma służyć realizacji tego celu.

Dorosłe życie moich rodziców dzieliło się na dwa etapy: dojmującej biedy i umiarkowanego dobrobytu. Mój ojciec został lekarzem w wieku 40 lat, gdy miał już troje dzieci. Dobra pensja nie skłoniła go do wyzbycia się nawyku oszczędności, który wyrobił sobie, gdy musiał utrzymać trójkę wiecznie głodnych latorośli, jednocześnie studiując medycynę. Rodzice spędzili tłuste lata, żyjąc znacznie poniżej swoich możliwości finansowych i odkładając dużą część zarabianych pieniędzy.

Dzięki temu byli w pewnym stopniu niezależni. Mój ojciec pracował na oddziale ratunkowym, wykonując jeden z najbardziej stresujących zawodów, jakie potrafię sobie wyobrazić, wymagający nieustannego przestawiania się z dziennego na nocny tryb pracy, co zaburzało jego rytm dobowy. Po 20 latach stwierdził, że ma tego dość, i złożył rezygnację. Po prostu rzucił pracę z dnia na dzień. Przeszedł do następnego etapu życia.

To zdarzenie mocno utkwiło w mojej pamięci. Możliwość natychmiastowej zmiany sposobu życia i zrobienia tego na własnych warunkach w chwili, w której czujemy się gotowi, wydaje się pramatką wszystkich celów finansowych. Według mnie niezależność nie oznacza rezygnacji z aktywności zawodowej, lecz

możliwość wykonywania pracy, którą się lubi, z ludźmi, których się ceni, w takim wymiarze czasu, jaki nam odpowiada.

Wcale nie trzeba mieć bajecznej pensji, żeby osiągnąć niezależność finansową. Przede wszystkim należy kontrolować własne oczekiwania i żyć poniżej możliwości finansowych. Bez względu na poziom dochodów o niezależności decyduje stopa oszczędności. A po przekroczeniu pewnego poziomu zarobków stopa ta staje się zależna od naszej zdolności do zahamowania nadmiernego wzrostu oczekiwań dotyczących stylu życia.

Poznaliśmy się z moją żoną na studiach i zamieszkaliśmy razem kilka lat przed ślubem. Po zakończeniu nauki wykonywaliśmy prace dostępne dla osób początkujących w naszym zawodzie i zarabialiśmy stosownie do poziomu doświadczenia. Prowadziliśmy skromne życie. Styl życia trzeba jednak postrzegać w ramach pewnego spektrum. To, co części z nas wydaje się przyzwoitym życiem, dla kogoś innego może oznaczać niewyobrażalny luksus lub wprost przeciwnie — dojmującą biedę. Ważna jest stopa oszczędności. Przy naszym ówczesnym poziomie dochodów mieliśmy przyzwoite mieszkanie, przyzwoity samochód, przyzwoite ubrania i przyzwoite wyżywienie. Wszystko to zapewniało nam podstawowy komfort życia, lecz bez żadnych wodotrysków.

Pomimo trwającego już ponad dekadę wzrostu naszych wynagrodzeń (w moim przypadku w sektorze finansów, w przypadku mojej żony w opiece zdrowotnej) nasz styl życia zasadniczo się nie zmienił. Dzięki temu nasza stopa oszczędności zdecydowanie wzrosła. Niemal każdą podwyżkę wynagrodzenia przeznaczaliśmy w tym czasie na oszczędności — nasz

„fundusz niezależności”. Obecnie żyjemy znacznie poniżej naszych możliwości finansowych i taki styl życia nie odzwierciedla naszej zamożności. Wynika po prostu z decyzji o utrzymaniu poziomu życia, który wybraliśmy w wieku dwudziestu kilku lat.

Jeżeli miałbym wskazać jakąś część naszego życiowego planu finansowego, z której jestem szczególnie zadowolony, byłaby to właśnie podjęta w młodości decyzja o zahamowaniu wzrostu aspiracji konsumpcyjnych. Odkładamy dość dużo pieniędzy, ale raczej nie mamy wrażenia, że odejmujemy sobie od ust, ponieważ nasze potrzeby zbyt nie wzrosły. Nie jest tak, że niczego nie pragniemy — lubimy fajne rzeczy i żyjemy całkiem wygodnie. Po prostu w pewnym momencie postanowiliśmy nie przesadzać.

To rozwiązanie nie sprawdzi się w każdej rodzinie. U nas działa dlatego, że oboje się na nie zgodziliśmy i żadne z nas nie musi z niczego rezygnować dla drugiego. Większość rzeczy, które sprawiają nam przyjemność — takich jak spacerowanie, czytanie i słuchanie podcastów — kosztuje niewiele, więc raczej nie mamy poczucia, że czegoś się wyrzekamy. Kiedy z rzadka zdarza mi się zwątpić w sensowność odkładania tak dużej części dochodów, przypominam sobie o niezależności, którą moi rodzice wypracowali przez lata oszczędzania, i szybko odzyskuję poczucie słuszności własnego postępowania. Dodatkową korzyścią z utrzymywania poziomu oczekiwań konsumpcyjnych poniżej posiadanych możliwości finansowych jest szansa wyprzęgnięcia się z psychologicznego kieratu, jakim jest dotrzymywanie kroku innym. Komfortowe życie poniżej poziomu

własnej zamożności i opanowanie żądz posiadania skutecznie obniża odczuwaną przez wielu z nas presję społeczną. Nassim Nicholas Taleb powiedział kiedyś, że prawdziwy sukces polega na wypisaniu się z wyścigu szczurów i takim regulowaniu własnej aktywności, by nie płacić za nią spokojem ducha. Bardzo mi się to podoba.

Tak silnie opowiadamy się po stronie niezależności finansowej, że robimy rzeczy, które mogą się wydawać mało sensowne. Kupiliśmy dom, nie zadłużając się, co z finansowego punktu widzenia można uznać za najgorszą decyzję w życiu, ale z punktu widzenia przepływów pieniężnych okazało się decyzją najlepszą. Kiedy kupowaliśmy tę nieruchomość, oprocentowanie kredytów hipotecznych było absurdalnie niskie. Każdy racjonalnie myślący doradca zaleciłby nam sfinansowanie zakupu tanim pieniądzem z banku i zainwestowanie posiadanych oszczędności w aktywa o wyższej stopie zwrotu, takie jak akcje. Naszym celem nie jest jednak postępowanie według chłodnej kalkulacji, lecz podejmowanie decyzji zgodnych z wewnętrznymi przekonaniem.

Poczucie niezależności wynikające z posiadania własnego, niezadłużonego domu w moim odczuciu jest warte znacznie więcej niż jakikolwiek zysk finansowy, który mógłbym osiągnąć dzięki lewarowaniu aktywów za pomocą taniego kredytu. Brak konieczności spłacania rat co miesiąc zapewnia mi większy komfort psychiczny niż ewentualna świadomość maksymalnego zwiększenia długookresowej wartości aktywów. Dzięki temu czuję się niezależny.

Nawet nie próbuję bronić tej decyzji, kiedy ktoś wskazuje jej wady albo mówi, że nigdy nie postąpiłby w ten sposób. W teorii jest ona nie do obrony, ale w naszym życiu sprawdza się znakomicie. Jesteśmy z niej zadowoleni i tylko to się dla nas liczy. Dobre decyzje nie zawsze są racjonalne. W pewnym momencie trzeba wybrać między racją a zadowoleniem z życia.

Ponadto trzymamy w gotówce większą część aktywów, niż zaleca wielu doradców finansowych, bo ok. 20% naszego majątku pomniejszonego o wartość domu. To rozwiązanie również nie broni się na papierze i nikomu bym go nie polecał. Ale w naszym przypadku się sprawdza.

Postępujemy w ten sposób, gdyż gotówka jest paliwem niezależności, a co ważniejsze, nie chcemy nigdy odczuwać przymusu sprzedaży akcji. Chcemy, aby prawdopodobieństwo konieczności upłynnienia papierów wartościowych w celu pokrycia jakiegoś nieprzewidzianego wydatku było bliskie zeru. Być może po prostu mamy mniejszą skłonność do ryzyka niż inni ludzie.

Z mojej wiedzy na temat finansów osobistych wynika jednak, że każdy z nas, bez wyjątku, będzie musiał prędzej czy później ponieść jakiś nieoczekiwany poważny wydatek, a nikt nie robi planów na taką okoliczność, ponieważ się jej nie spodziewa. Nieliczni znajomi wtajemniczeni w szczegóły naszej sytuacji finansowej pytają, na co oszczędzamy. Na dom? Na jacht? Na nowy samochód? Nic z tych rzeczy. Oszczędzamy po to, by poradzić sobie w świecie, w którym życie rzuca nam kłody pod nogi częściej, niż się tego spodziewamy. Brak konieczności sprzedaży akcji w celu pokrycia niespodziewanych wydatków

oznacza również wydłużenie czasu, w którym skumulowana wartość naszych aktywów będzie rosła. Jak trafnie zauważył Charlie Munger, aby w pełni korzystać z dobrodziejstw procenta składanego, nie należy niepotrzebnie przerywać jego działania.

Podjęcie mojej rodziny do inwestowania

Kariere w finansach zaczynałem od typowania akcji. W tamtym okresie inwestowaliśmy własne pieniądze wyłącznie w akcje konkretnych przedsiębiorstw — głównie dużych firm w rodzaju Berkshire Hathaway i Procter & Gamble. Portfel uzupełnialiśmy mniejszymi spółkami, w mojej ocenie głęboko niedowartościowanymi. Między 20. a 30. rokiem życia przez cały czas dysponowaliśmy akcjami ok. 25 różnych przedsiębiorstw.

Nie wiem, jak sobie radziłem z typowaniem akcji. Czy osiągałem lepsze wyniki niż rynek? Wątpię. Podobnie jak większość osób parających się tym zajęciem nie potrafiłem rzetelnie tego ocenić. W każdym razie z czasem zmieniłem podejście i obecnie inwestujemy tylko w niedrogie fundusze indeksowe.

Nie mam nic przeciwko aktywnemu typowaniu akcji — czy to samodzielnemu, czy w wykonaniu menedżera funduszu aktywnego, któremu powierzamy pieniądze. Myślę, że niektórzy ludzie rzeczywiście potrafią osiągnąć wyniki lepsze od średniej rynkowej. Rzecz w tym, że jest to znacznie trudniejsze, niż wydaje się większości z nas.

Gdybym miał jakoś streścić moje poglądy na temat inwestowania, powiedziałbym, że każdy inwestor powinien przyjmować strategię dającą największe szanse na zrealizowanie jego celów.

Według mnie uśrednianie kosztów poprzez zakup jednostek uczestnictwa w funduszu indeksowym daje większości osób najwyższe prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu w długim okresie.

To nie znaczy, że taki sposób inwestowania zawsze działa. To nie znaczy, że jest dobry dla każdego. To nie znaczy również, że aktywne typowanie akcji musi prowadzić do porażki. Ogólnie rzecz biorąc, ludzie z branży za bardzo opowiadają się po stronie wybranych przez siebie metod inwestowania — zwłaszcza ci, którzy najbardziej stanowczo sprzeciwiają się inwestowaniu aktywnemu.

Osiągnięcie wyników powyżej średniej rynkowej powinno być trudne, a prawdopodobieństwo sukcesu powinno być małe. Gdyby było inaczej, każdy potrafilby to robić i nie dałoby się nic na tym ugrać. Nie należy się zatem dziwić, że większość osób próbujących przebić średnią rynkową ponosi porażkę. (Według danych statystycznych 85% menedżerów funduszy aktywnych o dużym kapitale osiągało w latach 2009 – 2019 wyniki gorsze od indeksu S&P 500)³.

Znam ludzi, którzy uważają, że dążenie do osiągnięcia wyników przewyższających średnią rynkową to szaleństwo, ale swoje dzieci zachęcają do sięgania po niemożliwe i zostania zawodowymi sportowcami. Co kto lubi. W życiu trzeba umiejętnie wykorzystywać szanse, a każdy z nas rozumie je inaczej.

W ciągu wielu lat doszedłem do przekonania, że jeśli przez dziesięciolecia będziemy konsekwentnie inwestowali w niedrogie

³ B. Pisani, *Active fund managers trail the S&P 500 for the ninth year in a row*, CNBC, 15 marca 2019.

fundusze indeksowe, korzystając z dobrodziejstw procenta składanego, to będziemy mieli największe szanse na zrealizowanie celów finansowych naszej rodziny. Podstawą tego poglądu jest przyjęty styl życia, uwzględniający oszczędne wydawanie pieniędzy. Ten, kto potrafi osiągać cele bez podejmowania zwiększonego ryzyka wiążącego się z dążeniem do przebicia średniej rynkowej, nie musi go podejmować. Nie muszę być najlepszym inwestorem na świecie, ale nie mogę sobie pozwolić na bycie kiepskim inwestorem. Dzięki takiemu rozumowaniu decyzja o zakupie jednostek uczestnictwa w funduszu indeksowym i trzymaniu ich w nieskończoność nie wymaga głębszego namysłu. Wiem, że nie każdy zgodzi się z taką argumentacją — zwłaszcza moi koledzy po fachu, których zadaniem jest przebijanie średniej rynkowej. Szanuję ich pracę, ale w przypadku mojej rodziny to się po prostu nie potwierdza.

Pieniądze z każdej wypłaty inwestujemy w fundusze indeksowe obejmujące akcje spółek amerykańskich i zagranicznych. Nie mamy określonego celu inwestycyjnego — wpłacamy tam wszystko, co zostaje nam na koniec miesiąca po pokryciu bieżących wydatków. Wykorzystujemy cały limit wpłat na konta emerytalne (prowadzone w ramach tych samych funduszy) i odkładamy pieniądze na specjalne rachunki oszczędnościowe przeznaczone na pokrycie kosztów studiów dzieci. To wszystko. Na cały nasz majątek netto składa się dom, konto w banku i kilka funduszy indeksowych.

Nie odczuwamy potrzeby, aby bardziej to komplikować. Lubię prostotę. Wśród moich najgłębszych przekonań dotyczących inwestowania znajduje się pogląd, że nie ma większego związku

między wysiłkiem włożonym w inwestowanie a osiąganymi wynikami. Po prostu światem kręcą statystyczne „ogony” — za większość efektów odpowiadają nieliczne zmienne. Bez względu na to, jak bardzo się staramy inwestować z zyskiem, trudno cokolwiek osiągnąć, jeśli się przeoczy dwa lub trzy czynniki decydujące o powodzeniu obranej strategii. Twierdzenie odwrotne również jest prawdziwe. Proste strategie inwestycyjne mogą przynosić świetne wyniki, o ile zdajemy sobie sprawę z nielicznych czynników decydujących o ich powodzeniu. Moja strategia nie polega na wyborze odpowiedniego sektora gospodarki ani na przewidywaniu kolejnych recesji. Jej fundamenty stanowią: wysoka stopa oszczędności, cierpliwość i optymistyczna wiara w to, że wartość światowej gospodarki będzie nadal rosła w ciągu kilku najbliższych dekad. Prawie cały mój wysiłek inwestycyjny sprowadza się do myślenia o tych trzech rzeczach — zwłaszcza o dwóch pierwszych, na które mam wpływ.

Dodam, że w przeszłości modyfikowałem moją strategię inwestycyjną, zatem nie wykluczam jej zmiany w przyszłości.

Bez względu jednak na to, w jaki sposób oszczędzamy lub inwestujemy pieniądze, naszym celem zawsze będzie niezależność i zawsze będziemy robili wszystko, by móc spokojnie spać.

Według mnie taki jest ostateczny cel inwestowania, a umiejętność dążenia do niego świadczy o mistrzowskim opanowaniu psychologii pieniędzy.

Ale co kto lubi. Każdy ma swój rozum.

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 

Nie mów mi, co myślisz — powiedz, co masz w portfelu.

Nassim Nicholas Taleb, autor bestsellera *Czarny łabędź*

Niektórzy lekarze w obliczu zagrożenia nie poddają się terapiom, które ordynują pacjentom.

Podobnie jest z doradcami finansowymi — najczęściej nie korzystają z produktów, które polecają klientom. Sytuację komplikuje prosty, choć przemilczany fakt, że nie istnieje jedyny właściwy sposób inwestowania pieniędzy. Tymczasem decyzje o sposobie oszczędzania i inwestowania pieniędzy są niezwykle ważne. Od nich właśnie zależy przyszły dobrobyt Twój i Twoich bliskich.

Ta niezwykła książka jest zbiorem esejów napisanych przez 25 prawdziwych mistrzów w dziedzinie zarządzania finansami, którzy zgodzili się opowiedzieć o tym, jak postępują z własnym kapitałem. Ci błyskotliwi menedżerowie portfeli, doradcy finansowi, inwestorzy kapitału wysokiego ryzyka i inni eksperci szczerze opowiadają o tym, w jaki sposób inwestują, oszczędzają, wydają, rozdają i pożyczają pieniądze. Dzieli się swoimi historiami. Są to opowieści o nadziei, frustracji, radości, walce, pragnieniu i rozwoju. Chwilami jest to trudna lektura, ale przynosi inspirację i demaskuje mity związane z pieniędzmi i bogaceniem się.

Przekonuje, że sposób oszczędzania, wydawania i inwestowania jest ściśle powiązany z osobowością i wyznawanymi wartościami. Bo przecież nawet jeśli pieniądze szczęścia nie dają, mogą rozwiązać wiele problemów!

JOSHUA BROWN

Twórca The Reformed Broker, jednego z najpopularniejszych blogów finansowych na świecie.

Jest uznawany za wybitnego eksperta w dziedzinie zarządzania aktywami i portfelem emerytalnym.

DR BRIAN PORTNOY

Autor bestsellerowych książek i posiadacz certyfikatu Chartered Financial Analyst.

Zajmuje się nie tylko strategiami podejmowania decyzji inwestycyjnych, ale także wpływem pieniędzy na szczęśliwe życie.

onepress



Księgarnia internetowa:

<http://onepress.pl>



HELION SA

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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-8322-828-0



9 788383 228280

Cena: 67,00 zł



**Harriman
House**