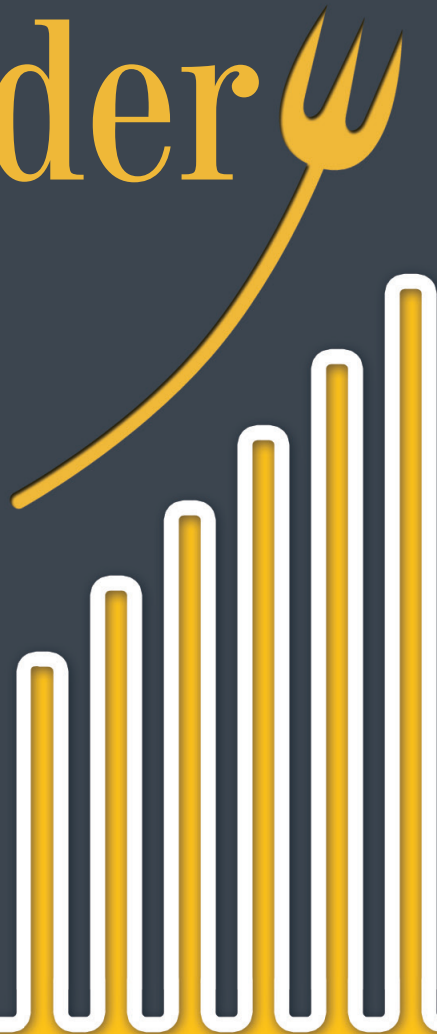


Marcus de Maria

# The Lunch Time Trader



**Jak inwestować**

by osiągnąć wolność finansową  
poświęcając jedynie

**20 minut dziennie?**

© Copyright by Złote Myśli & Marcus de Maria, rok 2015

Autor: Marcus de Maria  
Tytuł: The Lunch Time Trader

Wydanie I  
ISBN: 978-83-7701-934-4

Projekt okładki: Janusz Skierkowski  
Redakcja: Urszula Dobrzańska, Sylwia Fortuna

Tłumaczenie wersji beta: Barbara Jankowska, Paweł Zakrzewski  
Konsultacja merytoryczna: Piotr Głowacki, Paweł Zakrzewski

Złote Myśli sp. z o.o.  
44-100 Gliwice  
ul. Kościuszki 1c  
*www.ZloteMyсли.pl*  
e-mail: *kontakt@zlotemysli.pl*

Drukarnia Elpil sp z o. o.  
ul. Artyleryjska 11  
08-110 Siedlce  
*www.elpil.com.pl*

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” 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 Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce. Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Dla wszystkich, którzy przez lata zmagali się finansowo i mieli odwagę oderwać się od starych przekonań i nawyków, aby zdobyć nową przyszłość dla siebie i swojej rodziny. Dla nich wszystkich została napisana ta książka jako pomoc i wsparcie. Podziwiam waszą odwagę i życzę wielu sukcesów. Najtrudniej jest zacząć. Po prostu zacznij, a sam siebie zaskoczysz. Uda ci się!



# Spis treści

<b>Rozdział 1. Dlaczego większość ludzi nie jest bogata, ale ty możesz taki być .....</b>	<b>7</b>
Obliczanie swojej Wartości Netto .....	11
Podsumowanie .....	13
<b>Rozdział 2. Co to jest giełda papierów wartościowych i dlaczego traktować ją jako wehikuł do zbudowania bogactwa? .....</b>	<b>15</b>
Co to jest giełda papierów wartościowych? .....	15
Dlaczego giełda? .....	17
20 powodów, dlaczego giełda to świetny sposób zarabiania pieniędzy .....	18
Podsumowanie .....	27
<b>Rozdział 3. Potęga Procentu Składanego .....</b>	<b>29</b>
Osiągnięcie własnej Krytycznej Wartości Netto w możliwie najkrótszym czasie .....	29
Zabawa z liczbami! .....	31
Podsumowanie .....	35
<b>Rozdział 4. Inwestowanie .....</b>	<b>37</b>
W co inwestować? .....	37
Wskaźniki .....	39
Całe sektory .....	41
Całe branże .....	42
Spółki .....	44
Wskaźnik PEG .....	45
Wzrost Zysków .....	46
Dług .....	46
Własność Instytucjonalna .....	47
Cena .....	47
Podsumowanie .....	50

---

<b>Rozdział 5. Strategie długoterminowe .....</b>	<b>51</b>
Podsumowanie .....	58
<b>Rozdział 6. Strategie Inwestycyjne: Zaawansowane Strefy Kupna i Sprzedaży oraz Strategia Bizona .....</b>	<b>59</b>
Zaawansowane Strefy Kupna i Sprzedaży .....	59
Strategia Bizona .....	60
Jak zarabiać, kiedy rynki idą w dół .....	64
Podsumowanie .....	66
<b>Rozdział 7. Jak zarobić na akcjach Bizona, które rosną (i spadają) pionowo? .....</b>	<b>67</b>
Jak wejść na rynek na „ostatnim zakręcie” .....	72
Podsumowanie .....	74
<b>Rozdział 8. Zaczynamy .....</b>	<b>75</b>
Zdecyduj się na strategię .....	75
Zdecyduj się na brokera .....	76
Podsumowanie .....	78
<b>Rozdział 9. Drogi na skróty do Sukcesu Finansowego .....</b>	<b>79</b>
Uwierz, że ci się uda .....	79
Odwzorowywanie sukcesu .....	80
Uważnie wybierz grupę wsparcia .....	81
Podsumowanie .....	82
<b>Rozdział 10. Przygotuj się na wielki sukces .....</b>	<b>83</b>
<b>Studium przypadków .....</b>	<b>87</b>
<b>Zarządzanie ryzykiem .....</b>	<b>93</b>
<b>O Autorze .....</b>	<b>95</b>

## ROZDZIAŁ 1.

# Dlaczego większość ludzi nie jest bogata, ale ty możesz taki być

Larry spojrział na ekran komputera z uśmiechem na twarzy. Był tak podekscytowany, że ledwie skubnął kanapkę. Był niezależny finansowo, był po prostu milionerem. Kiedy pomyślał, jak daleko doszedł, poczuł dumę. Nie mógł się doczekać powrotu do domu, aby podzielić się tą informacją z żoną. Chwycił więc telefon, aby napisać wiadomość, ale zatrzymał się, chcąc powiedzieć jej o tym osobiście. Chciał zobaczyć wyraz jej oczu, gdy powie, że nie musi się już więcej martwić. Że jeśli będzie chciała, to może wybrać pół etatu lub rzucić pracę. Czuł się dumny. Czuł się jak prawdziwy mężczyzna — utrzymujący żonę i dzieci.

Rozejrzał się po biurze i zastanawiał się, co pomyśleliby jego współpracownicy, gdyby wiedzieli. Gdyby tylko go posłuchali. Teraz może im pokazać, jak to osiągnąć. Skończył kanapkę trzema gryzami, potarł ręce z podniecenia i wrócił do pracy.

Dlaczego tak jest, że niektórzy ludzie potrafią osiągnąć wielkie bogactwo, podczas gdy inni nie są w stanie uciuć paru groszy? Dlaczego ich rezultaty tak bardzo się różnią?

Szybka odpowiedź to: działania, które podejmujemy. Działania, które prowadzą nas do osiągnięcia określonych rezultatów.

Pytanie więc brzmi: co napędza nasze działania? Otóż — nasze myśli i emocje, jakie się wokół nich tworzą. Te myśli, a w szczególności emocje, jakie one wywołują, pchają nas do działania — lub braku działania. I działania te powodują, że osiągamy wyniki lub nie.

To nie nasi rodzice, rząd, nasz szef, gospodarka czy giełda ponoszą odpowiedzialność za nasz sukces finansowy, naszą przeciętność lub porażkę. To my, a raczej nasze myśli, przekonania i postawa.

Kiedy więc w końcu zobaczymy, że to nasze myśli, przekonania i postawy są przyczyną naszego finansowego powodzenia lub porażki — i przestaniemy obwiniać wszystkich i wszystko wokół, możemy zacząć poprawiać nasze zaplecze finansowe. Nie wcześniej.

Zdecydowanie sugeruję ci przeczytać te paragrafy jeszcze raz, powoli...

Twoja obecna sytuacja finansowa jest wynikiem wielu decyzji, których dokonałeś na przestrzeni pewnego czasu. Jeśli robisz coś w kółko tak samo, wkrótce staje się to nawykiem. Nieświadomie uruchamiamy te same wzorce, nie zdając sobie z tego sprawy i zastanawiamy się, dlaczego nasza sytuacja finansowa pozostaje taka sama.

Jeśli więc chcesz zmienić obecny stan finansowy lub przyspieszyć jej rozwój, trzeba świadomie zrobić to inaczej. Nieustannie musisz tworzyć nowe przyzwyczajenia. Nowy nawyk, powiedzmy 20–30 minut dziennie rano, po południu lub wieczorem, spędzone na powiększaniu twego bogactwa, będzie działać cuda.

## **Będiesz zaskoczony, że drobne kroczki, podejmowane każdego dnia, mogą diametralnie zmienić twoją przyszłość finansową.**

Jak więc mamy zacząć zmieniać te działania, które w kółko powtarzamy, jak mamy zacząć zmieniać te nawyki?

1. Zejdź na ziemię, do swojej obecnej sytuacji (być może bolesnej) i upewnij się, że ją zapamiętasz.
2. Odkryj, dokąd zamierzasz pójść (nie jest to takie proste).
3. Wybierz taki wehikuł, który cię dowiezie tam, gdzie chcesz, najszybciej.
4. Utwórz przekonania o swoim wehikule, że możesz to zrobić, i bazuj na tym przekonaniu.
5. Wystartuj.
6. Doskonal się w tym.
7. Przyspiesz proces.

### **Zejdź na ziemię. Gdzie teraz jesteś?**

Jest pewna opowieść o człowieku udającym się na lotnisko. Zagubiony, dostrzegł mężczyznę opartego o płot przy drodze. Zatrzymał się, by zapytać go o drogę. „Przepraszam”, zapytał, „jaka jest najlepsza droga na lotnisko?” Ten, wciąż oparty o płot, myślał przez chwilę i odpowiedział: „Cóż, mogę ci powiedzieć, jak się tam dostać, ale ja nie zaczynałbym z tego miejsca”.



Wszystkie podróże (włączając te ekscytujące, które dopiero zamierzasz rozpocząć), musisz zacząć od miejsca, w którym się teraz znajdujesz. Nie z miejsca, w którym chciałbyś być, ani nawet nie z miejsca, w którym masz nadzieję, że się znajdujesz, ale z miejsca, w którym faktycznie jesteś. Innymi słowy — zejdź na ziemię.

**„Wielu ludzi nie dba o swoje pieniądze aż do momentu, w którym się im skończą; inni robią to samo ze swoim czasem”.**

***Johann Wolfgang von Goethe***

## HISTORIA MARCUSA

Rzuciłem pracę, między innymi dlatego, że czułem się rozczarowany brakiem kontroli nad własnym życiem. Pamiętam, jak podałem szefowi daty, w których chciałbym wziąć urlop, a on mi odpowiedział: „To ja zdecyduję, kiedy będziesz miał wolne, nie ty!”. I nie tyle co, ale w jaki sposób to powiedział, zszokowało mnie. Był agresywny, prawie zły, tak jakby miał prawo mnie kontrolować.

Postanowiłem więc założyć z bratem firmę, zajmującą się marketingiem sieciowym. Po dwóch latach naprawdę ciężkiej pracy byliśmy gwiazdami w organizacji, celebrowani i szanowani na scenie, ale był jeden mały problem, NIE ZARABIALIŚMY ŻADNYCH PIENIĘDZY! A jak tylko coś zarobiliśmy, byliśmy zachęcani do tego, by je ponownie wydać na lot na międzynarodowe konwencje z zespołem, by ich motywować. Krótko mówiąc, sieć marketingowa to plan gry na trzy do pięciu lat, a my po prostu nie mieliśmy tyle czasu, potrzebowaliśmy pieniędzy teraz.

Na tym etapie miałem 50 000 funtów długów i spałem na podłodze u brata. Może sobie myślisz: „Marcus, mam większy kredyt hipoteczny”, ale ja nie miałem nawet tego. Te 50 000 funtów było długiem bez pokrycia i bez żadnych aktywów na moje nazwisko. Potrzebowałem pieniędzy natychmiast. Co ty byś zrobił? Podjąłbyś pracę? Do tego namawiali mnie rodzice. Większość ludzi pewnie by tak zrobiła. Ale ja już to odhaczyłem w swoim życiu i zdecydowałem, że to nie dla mnie.

Możesz pomyśleć, że to szaleństwo, ale podjąłem decyzję wbrew radom rodziców. W tym czasie zagadał do mnie znajomy w temacie, który ja postrzegałem jako faktycznie niesamowitą okazję — zainwestowanie w start-up, którym zarządzał. Dogadał się z wynalazcą, który wymyślił fajny pisuar. Przed podjęciem decyzji zadałem mu mnóstwo pytań — do dziś ten wynalazca mówi,

że zadałem mu więcej pytań niż ktokolwiek wcześniej lub później. Chciałem być pewny. Potem, gdy poczułem się zadowolony, podjąłem decyzję o inwestycji. Pomyślałem, że faceci muszą sikać, więc to musi być rynek powtarzalny.

Nigdy nie zapomnę chwili, kiedy negocjowaliśmy umowę za akcje. Prezes uścisnął moją dłoń i przyciągnął mnie do siebie, spojrzał mi prosto w oczy i powiedział: „Masz dwa miesiące, żeby zebrać 100 000 funtów. Nie obchodzi mnie, czy będziesz spał, jadł, ale spodziewam się, że dotrzymasz swojej części umowy”. Te słowa — i sposób, w jaki to powiedział — dzwoniły mi w uszach. Musiałem zdobyć te pieniądze! Problem w tym, że ich nie miałem. Co robić? Nie mogłem się po prostu poddać, więc postawiłem na trzy elementy — przyjaciół, rodzinę i... głupców. Musieli mi uwierzyć, bo udało mi się zdobyć około 100 000 funtów na zainwestowanie w tę nową firmę. Był tylko jeden problem, już wcześniej byłem głęboko pod kreską, teraz znalazłem się w poważnych długach, więc ta dzieciśna po prostu musiała wypalić.

Przez następny rok pracowałem praktycznie za nic, upewniając się, że pieniądze moje i moich dobroczyńców były bezpieczne. Pomagałem firmie ze sprzedażą, czego nigdy wcześniej nie robiłem... i było to widać. Nie dokonaliśmy wprawdzie wielu sprzedaży, ale udało nam się go wprowadzić do kluczowych lokalizacji, co okazało się potem rzeczywiście ważne.

Pewnego dnia obudziłem się i odkryłem, że prezes uciekł z moimi 100 000 funtów i zostałem na lodzie bez nawet świadectwa posiadania akcji. Miałem teraz swoje 50 000 funtów długu plus dodatkowe 100 000 funtów, z czego połowa wprawdzie nie była moja, ale czułem się tak jakby była — ostatecznie zaangażowałem swoją rodzinę i przyjaciół i nie czułem się z tym dobrze.

Na szczęście wypracowałem sobie dobre relacje z wynalazcą produktu i przystąpiliśmy do tworzenia nowej firmy, zastępując akcje, przyciągając kapitał wysokiego ryzyka i robiąc rzeczy w odpowiedni sposób. Ostatecznie biznes został sprzedany kilka lat później dużej międzynarodowej firmie armatury sanitarnej za prawie 10 milionów funtów. Po wytężonej pracy i bólu wszystko dobrze się skończyło.

Przeskoczmy kilka lat do przodu. Obecnie posiadamy nieruchomości w Wielkiej Brytanii i za granicą, zainwestowaliśmy w wiele obiecujących interesów, jeden z partnerem, którego działalność wcześniej sprzedaliśmy. Jednak naszym głównym celem jest handel i inwestycje. Mamy zespół handlowców, którzy

inwestują nasze pieniądze oraz bardzo udaną inwestycję treningową i edukacyjną, Investment Mastery Training (Mistrzowski Trening Inwestycyjny), który niedawno obchodził swoją 10. rocznicę. W tym okresie uczyliśmy tysiące osób, jak stać się niezależnymi finansowo dzięki rynkowi akcji i forexowi.

Jak więc widzisz, jeśli mnie się udało, tobie też może. Jeśli nie zaczynasz ze 150 000 funtów długów, jak ja, to jesteś w lepszej pozycji wyjściowej niż moja.

## Obliczanie swojej Wartości Netto

Dobrze, więc co z tobą — w jakim punkcie finansowym zaczynasz? Jaka jest twoja Wartość Netto? Twoja wartość netto jest jedyną prawdziwą miarą twojej bieżącej sytuacji finansowej. Większość ludzi myśli, że jest nią ilość pieniędzy, jaką zarabiają, ale to nieistotne. Nie jest ważne to, ile zarabiasz, ale ile jesteś w stanie odłożyć i potem rozwijać przez następne lata.

Idź do przodu i poświęć chwilę czasu, żeby obliczyć w przybliżeniu:

Wszystko, co posiadasz		Wszystko, co jesteś winien	
Dom	..... zł	Hipoteka	..... zł
Inwestycje	..... zł	Długi	..... zł
Pieniądze	..... zł	Karty kredytowe w banku	..... zł
Inne	..... zł	Pożyczki	..... zł
Inne	..... zł	Inne	..... zł
Razem	..... zł	Razem	..... zł

**Odejmij jedno od drugiego ..... zł**

**i wyjdzie ci twoja Wartość Netto<sup>1</sup>.**

Teraz nadchodzi ważna część. Spójrz na swoją Wartości Netto. Jak się z tym CZUJESZ? Poświęć chwilę, by o tym pomyśleć — naprawdę POCZUJ to. To więcej, niż myślałeś? Świetnie, wyobraź sobie, co by się stało, jeśli byś naprawdę się w pełni zaangażował.

A może to mniej, niż myślałeś? Jeszcze nie jest za późno — czy już nie czas, by skupić się na powiększaniu tej wartości?

<sup>1</sup> Jeśli okaże się to dla ciebie trudne do zrobienia, możesz poprosić kogoś zaufanego z rodziny lub przyjaciół, by obliczył to z tobą.

Przy okazji, czy twoja sytuacja finansowa jest lepsza niż moja? Miałem 150 000 funtów długów. Myślę, że raczej jesteś w lepszej sytuacji niż ja na początku tej nowej drogi, więc pomyśl: jeśli ja dałem radę, ty zdecydowanie dasz sobie radę!

## **Krytyczne wartości netto – jedyny cel finansowy, jaki będzie ci kiedykolwiek potrzebny**

Dlaczego twoja Wartość Netto jest tak ważna? Bo kiedy wystarczająco się zwiększy, będziesz finansowo niezależny. Nazywa się to Krytyczną Wartością Netto (KWN). Oto, jak to działa. Jak sądzisz, ile potrzebujesz rocznie na życie — 50 000 złotych, 75 000 złotych, 100 000 złotych, 200 000 złotych, więcej? Powiedzmy, że twoim celem byłoby mieć 50 000 złotych dochodu rocznie. To byłby twój dochód roczny bez chodzenia do pracy. Innymi słowy, to 50 000 złotych pasywnego dochodu. Następnie powinieneś mieć sumę 1 000 000 złotych w bezpiecznej inwestycji, która daje ci 5% rocznie. Te 5% z 1 000 000 złotych da ci 50 000 złotych rocznie. Pamiętaj, że musisz płacić podatki, więc powinieneś rozwijać swoją Wartość Netto do wartości większej niż 1 000 000 złotych lub mieć większy procent zwrotu z inwestycji. Tylko 1% więcej, czyli 6% zamiast 5% oznacza, że zarobisz 60 000 złotych zamiast 50 000 złotych ze swoich 1 000 000 złotych. Przy 10% rocznie będziesz miał 100 000 złotych rocznie dochodu pasywnego.

Więc teraz wiesz, na czym się skupić — na rośnięciu twojej wartości netto, tak abyś osiągnął swoje KWN tak szybko, jak to możliwe. Jedynym powodem, dzięki któremu jestem teraz multimilionerem, jest to, że doświadczyłem wielkiego bólu psychicznego, będąc w długach i podjąłem decyzję o zmianie swojego sposobu myślenia, aby osiągnąć bogactwo. W zasadzie odniosłem sukces finansowy, bo przez ostatnie kilka lat skoncentrowałem się na wzroście mojej Wartości Netto, by osiągnąć moją KWN. To nie jest magia. To się nazywa Skupienie.

Jeśli skupiłbym się na innych rzeczach, NIE byłbym w miejscu, w którym jestem teraz. Jeśli poświęcasz czemuś czas i wysiłek przez dłuższy czas to udaje, ci się to osiągnąć. To jest prawo naturalne. To jest również logiczne. Więc teraz wiesz, że powinieneś się skupić na powiększaniu swojej Wartości Netto, tak by osiągnąć pożądaną Krytyczną Wartość Netto. To nie będzie magia. Będzie się to nazywać *fokusowaniem*.

Wierzmy, że świetnym sposobem, aby to osiągnąć, jest handel i inwestycje. Jest to najszybsza droga zdobycia pieniędzy przy najmniejszym wysiłku. Kocham nieruchomości i biznes, ale handel i inwestycje pozwalają znacznie oszczędzić czas. Nauczmy cię, jak to robić, by stało się to dodatkiem do tego, co robisz obecnie. Nie musisz rezygnować z pracy, działalności gospodarczej lub inwestowania w nieruchomości.

# Podsumowanie

W tym rozdziale poruszyliśmy zagadnienia ...

- Dlaczego niektórzy ludzie zdobywają bogactwo, a inni nigdy nie będą w stanie go osiągnąć.
- Podróży, którą musiałem przebyć — i jeśli nie masz 150 000 funtów długu, to zaczynasz z lepszej sytuacji niż moja.
- Zrozumienia wagi **Wartości Netto** i jak ją obliczyć.
- Umiejętności budowania bogactwa i znaczenia własnej **Krytycznej Wartości Netto**.



## ROZDZIAŁ 4.

# Inwestowanie

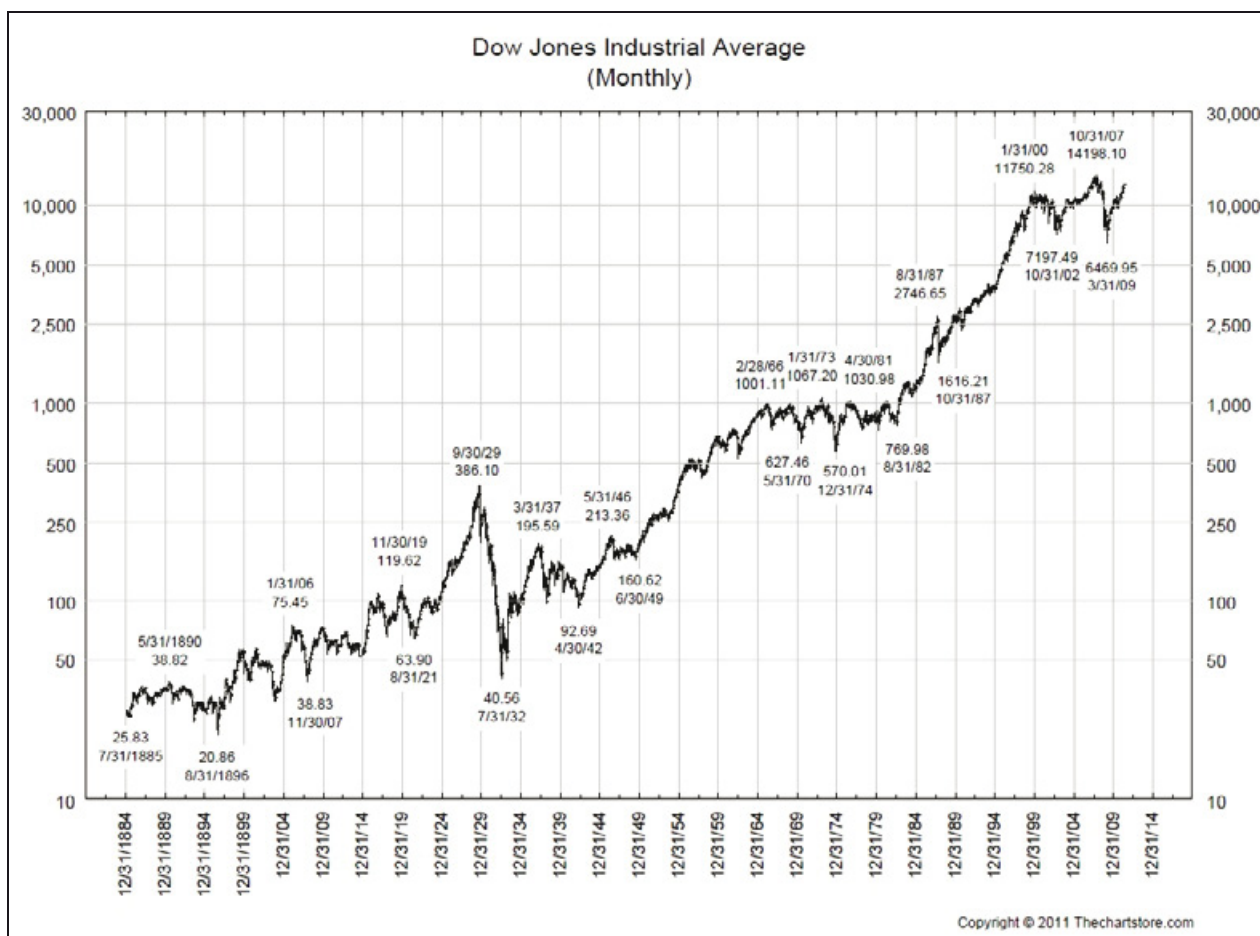
## W co inwestować?

Rozpoczęcie tradingu i inwestowania może być na początku jak pole minowe. Najpierw musisz zdecydować, czy kupować akcje, towary, takie jak ropa, złoto lub srebro czy handlować na rynku Forex itp. Kiedy się już zdecydujesz, musisz wiedzieć, jaką strategię chcesz wykorzystać. Istnieją dosłownie tysiące różnych strategii; następnie używasz wehikułów, takich jak akcje podstawowe lub ich opcje, transakcje terminowe itp. I jakiego pośrednika zatrudnisz — normalnego brokera czy lewarowanego brokera używającego CFD lub spreadbetting? Następnie musisz wiedzieć, jaką strategię wybrać. Jakie ramy czasowe wybierzesz do swoich strategii — wykresów jednodominutowych, 5-minutowych, 15-minutowych, dziennych, tygodniowych itp.? A potem są wskaźniki... i każdy ma swoje własne ustawienia — kombinację uruchamiającą miliony.

Jak widzisz, dla początkującego może to być nieco przytłaczające. W Investment Mastery lubimy jednak prostotę. Zaczniemy od kilku faktów na temat rynku akcji.

Jak powiedziałem wcześniej, chcę, abyś sobie wyobraził giełdę jako wielki skarbiec. Co jest w środku skarbcza? Pieniądze! A co powstrzymuje nas przed dostaniem się do niego? Jedyne odpowiednia kombinacja do zamka. Naucz się jej i będziesz mógł się do niego dostawać tak często, jak tylko będziesz chciał. Wszystko zależy od tego, ile czasu chcesz temu poświęcić. Jeśli poświęcisz więcej czasu, więcej zarobisz.

O giełdzie warto wiedzieć to, że jeśli ma tendencję, by iść raz w dół raz w górę, raz po razie, to w dłuższej perspektywie czasu tendencja i tak jest generalnie wzrostowa. Spójrz na poniższy wykres.



To jest Dow Jones, najbardziej znany indeks USA. Składa się z 30 najlepszych amerykańskich firm. Widzisz, że w perspektywie długoterminowej kierunek jest wzrostowy? Ale są też okresy, w których kierunek jest SPADKOWY. I są okresy, w których kierunek jest boczny. To jest coś, o czym większość ludzi nie wie. Istnieją TRZY sposoby zarabiania pieniędzy — WZROSTOWY, SPADKOWY i BOCZNY. Większość ludzi uważa, że idea inwestowania zawiera się w zarabianiu pieniędzy, kiedy rynki idą w górę. To z pewnością jeden ze sposobów, ale są dwa inne. Większość ludzi albo ich nie zna, albo nie wie, jak z nich skorzystać.

Jeśli potrafisz korzystać tylko z 1 na 3 kierunki, to w zasadzie zostawiasz 2/3 pieniędzy na stole. Czy możesz to sobie wyobrazić? Dobra wiadomość jest jednak taka, że **kiedy nauczysz się korzystać ze wszystkich trzech kierunków, będziesz miał dużo większe szanse na zarabianie niż 99,9% ludzi tam inwestujących.**

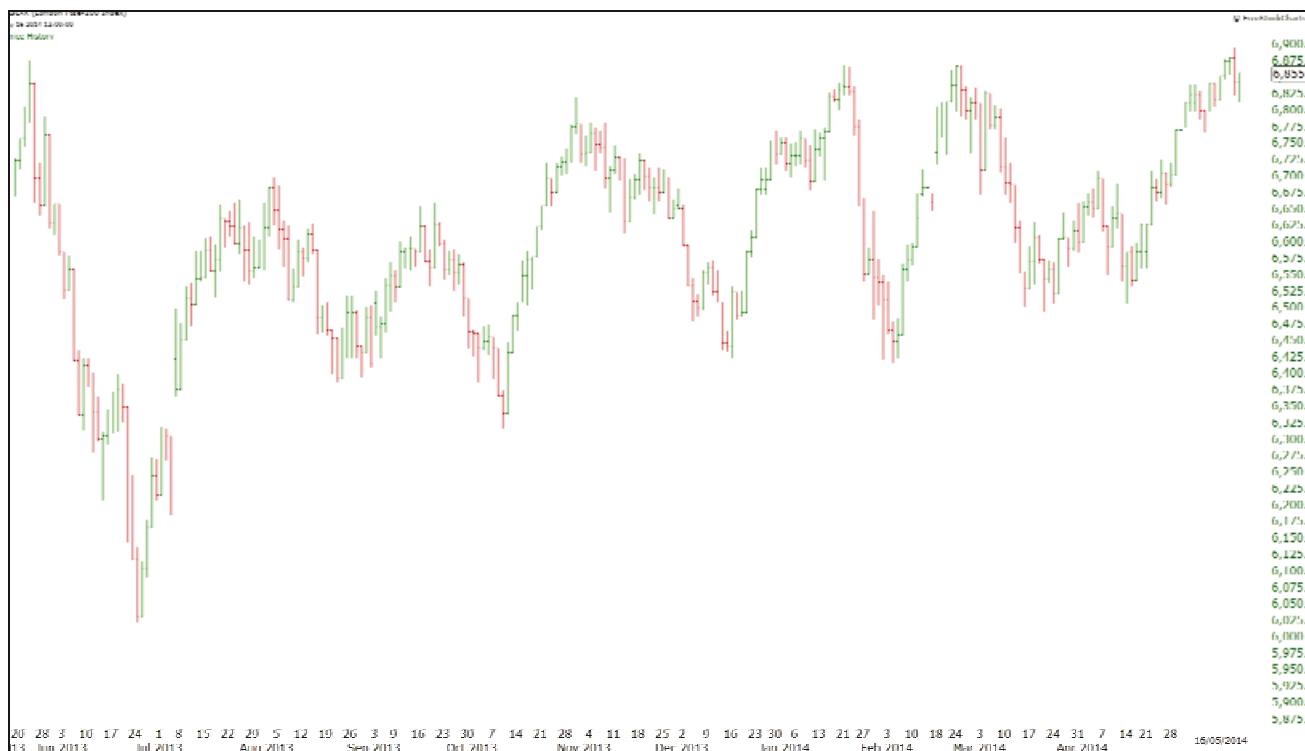
Zacznijmy od nauczenia się, jak zarabiać średnio- lub długoterminowo, co oznacza miesiące, a nawet lata. Odbywa się to przez kupowanie po niskich cenach i sprzedawanie po wysokich. W co możemy zainwestować? Pozwól, że zadam ci pytanie. Czy akcje mogą spaść do zera, innymi słowy, czy cena może spaść do zera? Odpowiedź brzmi: „Tak, może”. Teraz pozwól mi zadać ci inne pytanie. Czy cała giełda może spaść do zera? Odpowiedź brzmi: nie, ponieważ oznaczałoby to, że wszystkie akcje spadłyby do zera. Zatem kupowanie indeksu akcji nie może zejść do zera. A co z całym sektorem, powiedzmy sektorem technologicznym? Czy może spaść do zera? Nie. Czy jakiś przemysł w tym sektorze, powiedzmy przemysł półprzewodników, może spaść do ze-



ra? Mało prawdopodobne. A co ze złotem i zerem? Mało prawdopodobne. A ropa? Nie w najbliższej przyszłości. Zatem to wszystko są rzeczy, w które chcemy zainwestować. Dlaczego? **Ponieważ kiedy inwestujemy, chcemy mieć pewność, że inwestujemy w coś, co nie spadnie do zera.** Możemy kupić to wszystko przez tzw. ETF. ETF to Exchange Traded Fund (Fundusz Notowany na Giełdzie), który po prostu jest koszykiem akcji przygotowanym dla ciebie. Nie musisz kupować od funduszu zarządzającego i ponosić opłaty z tytułu zarządzania, po prostu kupujesz ETF z półki, już wypełnione firmami.

## Wskaźniki

Poniższy obraz to wykres cenowy 100 indeksów FTSE. Jak wskazuje sama nazwa, to indeks giełdy brytyjskiej, zwany Financial Times Stock Exchange. Indeks ten tworzony jest przez 100 firm. Czy jest prawdopodobne, że spadnie do zera? Nie. To oznaczałoby bowiem, że wszystkie 100 firm zesłoby do zera. Dlatego to dla nas dobry kandydat na zainwestowanie.



### FTSE

Zauważ, że cena przez cały czas idzie w górę i w dół — za każdym razem, kiedy spada daje nam nową szansę, by wejść i za każdym razem, kiedy rośnie, daje nam możliwość, żeby się wycofać.

Amerykańskim odpowiednikiem FTSE jest Dow Jones (powyżej), który jest tworzony przez 30 najlepszych amerykańskich firm. My preferujemy handel Standard and Poor

500 (SP500). Składa się z 500 firm, a tym samym daje nam bardziej ogólne wskaźniki tego, co dzieje się na giełdzie. Jest również bardziej zmienny, więc mocniej wychyla się w górę i w dół, dając nam więcej punktów wejścia, kiedy spada i więcej punktów wyjścia, kiedy rośnie.



Innym wykresem, który lubimy, jest Nasdaq 100, który składa się głównie z akcji spółek technologicznych.



## NASDAQ

## Całe sektory

Indeksy są świetne, ponieważ składają się z wielu firm, a tym samym szansa ich spadnięcia do zera jest żadna. Ale nie dają nam zbyt dużej zmienności. Zmienność to wartość, w której cena się porusza. Chcemy, by cena szła jak najbardziej w górę i w dół, abyśmy mogli kupować i sprzedawać z jak największym zyskiem. Zatem gdzie jeszcze można szukać? Może w całych sektorach? Składają się one z wielu firm, ale mogą być bardziej zmienne w zależności od tego, jak dany sektor jest w danym czasie postrzegany. Spójrzmy na przykład poniżej:



Zauważyłeś, że wahania między maksimami i minimami mieszczą się pomiędzy 7–10%? To jest ideał. Nie wszystkie sektory tak bardzo się wahają — spójrz na sektor farmaceutyczny (pierwszy wykres na kolejnej stronie): waha się jedynie 5%.

Musimy więc wybrać te, które najmocniej się wahają, dając nam zarazem pewną ilość stabilności — zwykle te dwie rzeczy się wykluczają. Im więcej zmienności, tym mniej stabilności. Im więcej stabilności, tym mniejsza zmienność.

Jak więc możemy otrzymać większą zmienność i nadal zachować bezpieczeństwo — pamiętaj, że akcje mogą spaść do zera. A co z całymi branżami? Jest mało prawdopodobne, że złoto, srebro lub platyna spadną do zera.



## Całe branże

Spójrz na poniższe wykresy. Pierwszy to złoto. Zauważ, jak nisko spadł. To nietypowe, by złoto spadło o 15%, zanim znów się odbiło w górę.



**Złoto**

Teraz spójrz na srebro — nie jest to rzadkością, by srebro spadło o 20% lub więcej. Ilekroć spada złoto, srebro spada mocniej. Gdy wzrasta cena złota, cena srebra rośnie bardziej, jakby była do niej przyczepiona na elastycznej taśmie. Tak więc srebro charakteryzuje się o wiele większą zmiennością, a mimo to jest mało prawdopodobne, by spadło do zera.



### Srebro

Tak jak srebro, są inne branže, które mogą być niestabilne, np. platyna...



### Platyna

... i ropa mogą być bardzo zmienne.



### Ropa

Zatem staramy się kupić coś, co jest trwałe. Im bardziej coś jest pewne, tym mniej jest zmienne. Jednak musimy być ostrożni, aby nie kupić czegoś, co w ogóle nie będzie się poruszać. Potrzebujemy pewnej zmienności, aby zarabiać! Sztuką jest więc znaleźć coś, co jest bezpieczne i zarazem da nam potrzebny ruch. Dlatego inwestujemy w akcje.

## Spółki

Ale nie jakiegokolwiek spółki. Szukamy bezpiecznych walorów. Co to oznacza? Spółki, które są powszechnie znane i używane przez ciebie i twoich znajomych. Na przykład, i to nie jest rekomendacja, tylko pytanie: czy ty i twoi znajomi używacie produktów Microsoft i, co ważniejsze, czy zamierzacie ich nadal używać? Czy Microsoft może zbankrutować? A Apple? Czy możesz sobie wyobrazić, że Disney zbankrutuje w ciągu najbliższych kilku lat? Mało prawdopodobne. A Intel? Mało prawdopodobne. Cisco? Mało prawdopodobne. Zatem jest kilka spółek, które można rozważyć jako strategię kupuj i trzymaj, ale nie wszystkie spółki.

### Jak znaleźć dobre firmy za pomocą analizy fundamentalnej

Większość ludzi szuka firmy, w KTÓRĄ może zainwestować, tzn. w zdrową firmę z dobrymi „fundamentami”. Analiza fundamentalna pokazuje aktualną kondycję firmy i rozsądek mówi nam, że jeśli znajdziemy odpowiednią firmę, to w końcu cena

akcji wzrośnie. To bardziej strategia długoterminowa — większość ludzi nie zdaje sobie sprawy, że można znaleźć najlepszą firmę na świecie, ale to nie oznacza, że cena akcji wzrośnie w najbliższym czasie. Równie ważny jest krótkoterminowy sentyment na rynku — cena może spadać w dół przez tygodnie lub nawet miesiące, zanim wzrośnie. Dlatego stosujemy analizę techniczną, tzn. KIEDY zainwestować w zdrową firmę. Kluczem do sukcesu jest znaleźć odpowiednią zdrową firmę, którą można kupić, stosując analizę fundamentalną, po czym wyczuć odpowiedni moment na wejście za pomocą analizy technicznej.

Zacznijmy od analizy fundamentalnej — znalezienia odpowiednich firm. Istnieje sporo ponad 8000 spółek publicznych. Celem jest więc stworzenie bardziej poręcznej listy zwanej Spółki Obserwowane, do powiedzmy 50 lub mniej firm. To będą firmy, na których będziemy się koncentrować.

Jakie elementy będziemy brać pod uwagę, kiedy będziemy szukać odpowiednich firm? Poniżej jest kilka pomysłów, jak zacząć stosować analizę fundamentalną. Nie będzie dla ciebie zaskoczeniem, że zysk jest wykorzystywany kilkakrotnie:

## Wskaźnik PEG

PEG to Price Earning to Grow Ratio (Poziom Wzrostu Zysków). Wskaźnik ten składa się z trzech części.

1. P = Price (Cena)
2. E = Earnings (Zyski za akcje) — razem tworzą one słynny współczynnik PE,
3. G = Earnings Growth (Wzrost Zysków)

### Cena / Zyski za akcje

#### Wsrost zysków

Powiedzmy, że mamy współczynnik P/E 8. Jako akcjonariusz chcesz wiedzieć, jaki jest zysk za jedną akcję, tzn. mam jedną akcję, ile zarobiłem? Powiedzmy, że cena konkretnej akcji w tej chwili to 24 dolary i w tym roku zarobiliśmy 3 dolary na akcji.

Zatem, 24 dolary / 3 oznacza, że mamy wskaźnik P/E na poziomie 8, co oznacza, że osoba która planuje kupić akcje teraz płaci 8 dolarów za każdego dolara (to jest to samo, co 24 dolary za każde 3 dolary), i to jest zarobek firmy. Więc płacisz za przyszłe dochody. Im wyższy wskaźnik PE, tym więcej płacisz za przyszły dochód. G oznacza zysk na wzrost akcji, czyli ilość zysku za akcję, który jest przewidywany w stosunku procentowym.

Zdezorientowany? Nie martw się. Wszystko, co musisz wiedzieć, to że stosunek PEG ma być niższy niż 1,5 lub nawet niższy niż 1, jeśli jesteś naprawdę restrykcyjny. Jeśli wskaźnik PEG wynosi 1, to uznaje się, że jest dość dobrze oszacowana, tzn. wartość jest dobra. Poniżej 1 i szukasz akcji, która jest niedoszacowana.

## Wzrost Zysków

W PEG mamy prognozę wzrostu zysków (G). Jest to tak ważne, że zasługuje na osobny rozdział. Musimy zapytać samych siebie: „Czy zyski rosą i będą większe w przyszłym roku niż w tym?”. Chcemy wiedzieć, że zarobki wzrosną przez następne pięć lat. Jeśli zyski idą w górę, to jest prawdopodobne, że inwestorzy będą w przyszłości kupować akcje, a jeśli idą w dół, prawdopodobnie zaczną sprzedawać. Więc skąd mamy wiedzieć, że będziemy mieli w przyszłości zyski? Dobre pytanie. Tutaj musimy polegać na szacunkach ekspertów analitycznych.

Zatem, potrzebujemy 5 lat wzrostu zarobków na zyskach za akcję (EPS) pomiędzy 15% a 30%. Wszystko powyżej tego poziomu jest nie do utrzymania w dłuższym czasie.

## Dług

Chcemy się również upewnić, że firma ma długi. Może się to wydawać dziwne, ale jeśli nie ma zadłużenia, to oznacza, że nie rozwija się wystarczająco szybko, czyli nie wykorzystuje zasobów, które ma pod ręką, aby dokonać maksymalizacji wszystkiego, co może. Z drugiej strony nie chcemy, by miała zbyt duże długi, na wypadek, gdyby nie mogła ich spłacić i zbankrutowała.

Zatem patrzymy na wskaźnik zadłużenia, który wskazuje procent majątku spółki, jaki posiadają, który jest zaspokajany jego długiem.

**Wskaźnik długu = Całkowite Zadłużenie / Całkowite Aktywa x100**  
**(aby otrzymać wartość procentową)**

Wskaźnik zadłużenia powyżej 100% oznacza, że firma ma więcej długów niż majątku. Natomiast wskaźnik zadłużenia poniżej 100% oznacza, że firma ma więcej aktywów niż długów.

Szukamy więc wskaźnika zadłużenia, który jest poniżej 35%. Jeśli zadłużenie spółki jest wyższe, często okazuje się, że zarządowi jest bardzo trudno pożyczać więcej po określonej cenie, by rozwinąć firmę. Bez ekspansji na nowe rynki, co zwykle robi się z użyciem długów, wzrost korporacyjny w końcu zwalnia i ostatecznie dotknie to ceny akcji.

Firmy z niższym długiem mają często lepsze perspektywy na rozwój w przyszłości, ponieważ wciąż mogą zwiększać swoje zadłużenie, ale pamiętaj, że nadal szukamy firm o określonym poziomie zadłużenia.

Następny element jest mniej istotny, ale warto o nim wiedzieć.



## Własność Instytucjonalna

Jaki procent spółki jest w posiadaniu dużych szych, instytucji, funduszy emerytalnych, inwestycyjnych, powierniczych? Z jednej bowiem strony nie chcesz, by było ich zbyt wiele, ale z drugiej strony, nie chcesz inwestować w spółki, o których nikt nic nie wie, nikt ich nie sprawdza i o których nigdy nie słyszałeś. Chcesz się upewnić, że inwestujesz w firmę, którą sprawdziły osoby o większym niż ty doświadczeniu na rynku i że w nią inwestują. Rozumiesz? Nieco własności instytucjonalnej nie zaszkodzi. Nie za dużo, nie za mało, średnio, pomiędzy 25 a 55%. Ostatni element.

## Cena

Chciałbym, aby cena była powyżej 5 dolarów, najlepiej 10 dolarów. Powinna być powyżej 10 dolarów, bo chcę mieć pewność, że to nie to, co nazywamy Małą Kapitalizacją Akcji. Chciałbym, by było wystarczająco dużo płynności, tj. kupna i sprzedaży. Czy wiedziałeś, że większość instytucji nie sprawdza akcji poniżej 5 dolarów? A ja chciałbym, aby to robili. Chciałbym, żeby pisali o moich akcjach. Dlaczego chciałbym, aby instytucje pisały, publikowały, rozmawiały i tweetowały? To marketing i znacznie więcej potencjalnych kupców dowie się o nich i będzie w nie inwestować. Zatem cena musi być większa niż 10 dolarów.

Chcesz wiedzieć, jak znaleźć te firmy? Możemy je filtrować na [www.FINVIZ.com](http://www.FINVIZ.com).

Jest to DARMOWY wyświetlacz akcji, na którym widzimy 6720 akcji, które spełniają powyższe kryteria, umożliwiając znalezienie możliwie najodpowiedniejszych dla nas akcji.

The screenshot shows the FINVIZ.com stock screener interface. The browser address bar displays the URL: <http://www.finviz.com/screens.aspx?v=171&ft=4>. The page title is "Stock Screener - Technical". The interface includes a menu bar (File, Edit, View, Favorites, Tools, Help) and a "Suggested Sites" section. The main content area is a filter grid with the following columns: Descriptive, Fundamental, Technical, and All. The filters are organized into rows, each with a label and a dropdown menu set to "Any".

Filters: 0				Descriptive	Fundamental	Technical	All		
Exchange	Any	Index	Any	Sector	Any	Industry	Any	Country	Any
Market Cap.	Any	P/E	Any	Forward P/E	Any	PEG	Any	P/S	Any
P/B	Any	Price/Cash	Any	Price/Free Cash Flow	Any	EPS growth this year	Any	EPS growth next year	Any
EPS growth past 5 years	Any	EPS growth next 5 years	Any	Sales growth past 5 years	Any	EPS growth qtr over qtr	Any	Sales growth qtr over qtr	Any
Dividend Yield	Any	Return on Assets	Any	Return on Equity	Any	Return on Investment	Any	Current Ratio	Any
Quick Ratio	Any	LT Debt/Equity	Any	Debt/Equity	Any	Gross Margin	Any	Operating Margin	Any
Net Profit Margin	Any	Payout Ratio	Any	Insider Ownership	Any	Insider Transactions	Any	Institutional Ownership	Any
Institutional Transactions	Any	Float Short	Any	Analyst Recom.	Any	Option/Short	Any	Earnings Date	Any
Performance	Any	Performance 2	Any	Volatility	Any	RSI (14)	Any	Gap	Any
20-Day Simple Moving Average	Any	50-Day Simple Moving Average	Any	200-Day Simple Moving Average	Any	Change	Any	Change from Open	Any
20-Day High/Low	Any	50-Day High/Low	Any	52-Week High/Low	Any	Pattern	Any	Candlestick	Any
Beta	Any	Average True Range	Any	Average Volume	Any	Relative Volume	Any	Current Volume	Any
Price	Any								Re

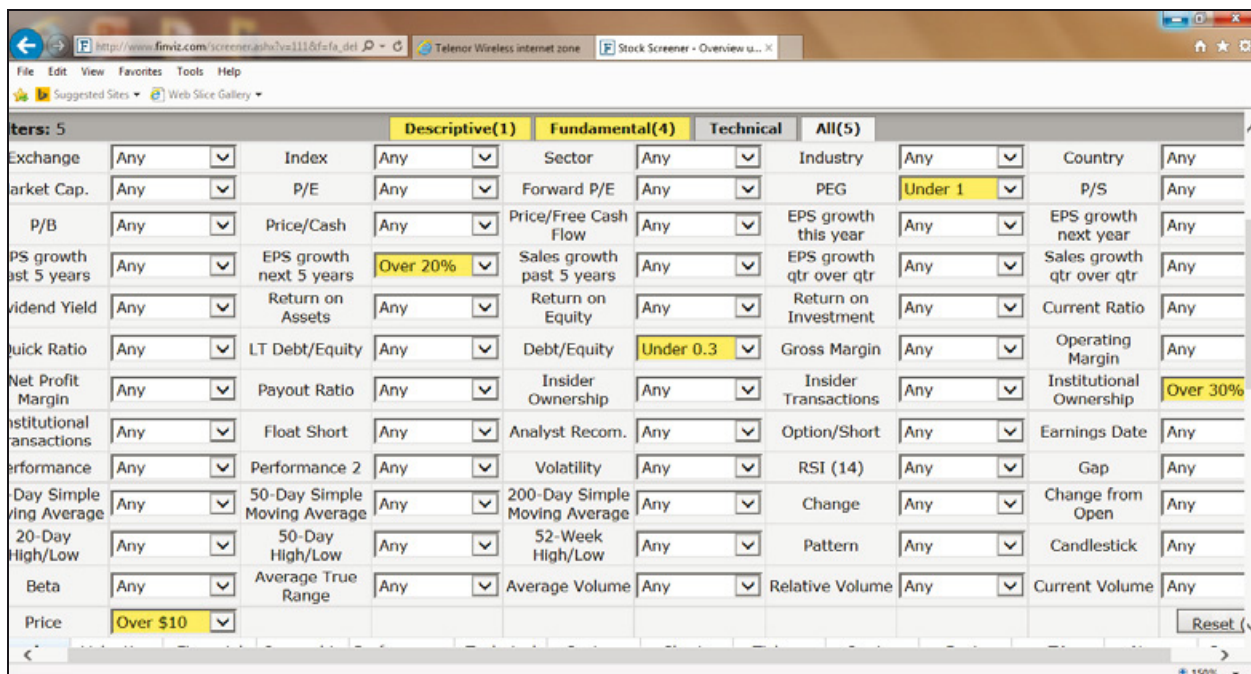
At the bottom of the interface, there are tabs for "Overview", "Valuation", "Financial", "Ownership", "Performance", "Technical", "Custom", "Charts", "Tickers", "Quotes", "Basic", "TA", and "News". The "Technical" tab is currently selected. The bottom right corner shows a zoom level of 150%.

Pamiętaj, że nie gramy w tę samą grę co wszyscy pozostali — znaleźć firmę, która pójdzie w górę o 1000% i uczyni nas milionerami w przeciągu nocy. Choć dobrze to brzmi, nie jest takie łatwe do osiągnięcia. Zamiast tego, mamy zamiar znaleźć odpowiednie firmy i użyć strategii, które omówimy w najbliższych rozdziałach.

6720 i więcej akcji to dla nas zbyt wiele do analizy (choć miałem znajomego handlowca, który spędzał 5 godzin tygodniowo, po prostu wpatrując się w ekran). Obecne strony do filtrowania akcji takie jak *www.Finviz.com* automatycznie je filtrują zgodnie z naszymi kryteriami, co pozostawia nam dużo łatwiejszą do zarządzania liczbę, powiedzmy 25 akcji miesięcznie. Tak więc otrzymujemy samą esencję, filtrując przy użyciu naszych kryteriów, aby otrzymywać za każdym razem mniejszą liczbę. Tak to działa.

Chociaż wprowadzenie ceny powyżej 10 dolarów niewiele zmienia, to wprowadzenie ESP wzrostu na ponad 35% przez najbliższe 5 lat oznacza, że pozostało tylko 836! To dobry początek, ale wciąż zbyt dużo wykresów do analizy. Wstaw dług poniżej 30% i liczba zejdzie do 370. Wciąż zbyt dużo. Dodaj własność instytucjonalną i liczba zawęży się do 321, ale to wciąż zbyt długa lista do zarządzania. Czas, żeby wytoczyć ciężkie działa. PEG poniżej 1 i liczba spada do 52! Wygląda na to, że jedynie 52 akcje spośród kosmicznej liczby 7000+ są obecnie niedowartościowane. Nic dziwnego, biorąc pod uwagę, że mamy hossę od 2009 roku.

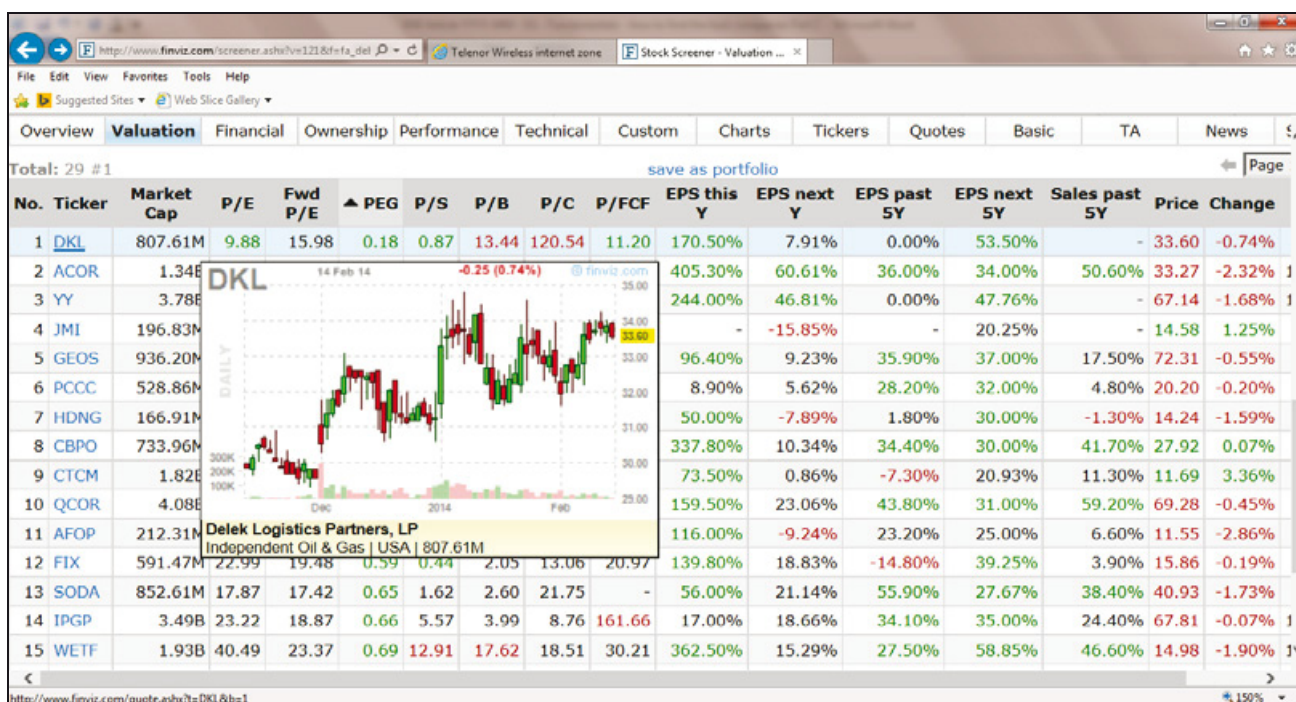
Pamiętaj, że chcemy otrzymać listę łatwiejszą w zarządzaniu, więc im mniejsza liczba, tym lepiej — zwiększenie wzrostu EPS do ponad 20% obniża tę liczbę do 29. To znacznie łatwiejsze do zarządzania. Zatem tak wygląda końcowy ekran:



Jeśli chcesz, aby ta liczba zmniejszyła się jeszcze bardziej, musisz po prostu dodać więcej kryteriów. Jak widzisz, jest wiele do wyboru. Na przykład, możesz znaleźć firmy, dające ci roczne dywidendy za przepływy pieniężne. Albo zmienić niektóre wartości w kryteriach, które wybraliśmy. Im bardziej rygorystyczne wartości, tym mniej akcji się pojawi. Im luźniejsze wartości — tym więcej akcji.

Rzućmy okiem na niektóre z tych akcji. Chciałbym zacząć od tych, które są najbardziej niedowartościowane. **Zauważ, że to nie oznacza, że to najlepszy moment na kupowanie akcji, w rzeczywistości rzadko tak jest** — to po prostu oznacza, że jest zaniżona. Nadal mogą przez jakiś czas pozostawać niedowartościowane — nikt nie wie, na jak długo — a nie chcę decydować się na długoterminową pozycję typu: kupuj i trzymaj, kiedy wszystko, czego potrzebuję, to krótkoterminowy handel, aby otrzymać coś pomiędzy 5–10% w ciągu kilku tygodni, a jeśli to konieczne — miesięcy.

Kiedy kliknę zakładkę „Wyceny”, pojawia się lista różnych kryteriów. Chcę zacząć od najniższego wskaźnika PEG. Klikając na górze mogę je w ten sposób sortować, od najniższego wskaźnika PEG zaczynającego się u góry.



Umieszczając kursor na symbolu akcji po lewej stronie, można szybko spojrzeć na jej wykres giełdowy, aby sprawdzić, czy są tam jakieś układy, które ci odpowiadają. Osobiście najbardziej lubię ten pierwszy z najniższym PEG (patrz zdjęcie poniżej), ponieważ wzrasta, ale huśta się w dół i w górę. To daje nam dobrą pozycję wejścia. Cena jest w tej chwili za wysoka — wydaje się w środku jej zasięgu. Musi znów się obniżyć i wtedy możemy rozważać punkt wejścia.

Jeśli chcemy znać najwyższe zyski za akcję (EPS) w przeciągu najbliższych 5 lat, również można to zobaczyć — wykres na kolejnej stronie.

Zauważ, że DKL, która została sklasyfikowana jako numer 1 na PEG, jest szacowana na numerze 4 na ESP przez następne 5 lat.

No.	Ticker	Market Cap	P/E	Fwd P/E	PEG	P/S	P/B	P/C	P/FCF	EPS this Y	EPS next Y	EPS past 5Y	EPS next 5Y	Sales past 5Y	Price	Change
1	PSXP	1.53B	54.40	27.12	0.89	14.35	2.75	3.64	87.08	255.00%	13.35%	0.00%	61.00%	-	43.52	3.50%
2	WETF	1.93B	40.49	23.37	0.69	12.91	17.62	18.51	30.21	362.50%	15.29%	27.50%	58.85%	46.60%	14.98	-1.90%
3	EQM	2.89B								10%	13.20%	1.60%	57.30%	14.80%	65.00	0.02%
4	DKL	807.61M								50%	7.91%	0.00%	53.50%	-	33.60	-0.74%
5	YY	3.78B								00%	46.81%	0.00%	47.76%	-	67.14	-1.68%
6	FIX	591.47M								80%	18.83%	-14.80%	39.25%	3.90%	15.86	-0.19%
7	GEOS	936.20M								40%	9.23%	35.90%	37.00%	17.50%	72.31	-0.55%
8	IPGP	3.49B								00%	18.66%	34.10%	35.00%	24.40%	67.81	-0.07%
9	IDTI	1.77B								30%	44.60%	-21.20%	34.25%	-9.00%	11.79	0.34%
10	ACOR	1.34B								30%	60.61%	36.00%	34.00%	50.60%	33.27	-2.32%
11	IIIN	355.23M								00%	78.76%	-23.50%	33.00%	0.60%	19.53	-2.20%
12	PCCG	528.86M								90%	5.62%	28.20%	32.00%	4.80%	20.20	-0.20%
13	SAVE	3.42B	22.41	15.96	0.70	2.19	4.72	6.33	19.05	4.20%	24.65%	136.80%	31.96%	11.60%	47.06	0.77%
14	RRMS	863.50M	22.95	19.63	0.72	1.30	2.30	454.47	-	46.50%	0.85%	0.00%	31.66%	-	37.41	-0.27%
15	QCOR	4.08B	16.07	10.29	0.52	5.69	10.61	19.80	15.69	159.50%	23.06%	43.80%	31.00%	59.20%	69.28	-0.45%

## Podsumowanie

W tym rozdziale omówiliśmy...

1. W co możemy inwestować w perspektywie średnio- i długookresowej.
2. Wskaźniki, sektory i gałęzie przemysłu wykorzystując ETF i pojedyncze spółki.
3. Pojedyncze spółki: jak znaleźć odpowiednie spółki, wykorzystując analizę fundamentalną:
  - a) wskaźniki PEG
  - b) wzrost zysków
  - c) długi
  - d) własność instytucjonalna,
  - e) cena.

## ROZDZIAŁ 8.

# Zaczynamy

Masz motywację i znasz strategię. Oto kilka rzeczy, które będziesz potrzebował, zanim zaczniesz:

1. **Zdecyduj się na strategię.**
2. **Zdecyduj się na brokera.**
3. **Zdecyduj, od jakiej sumy chcesz zacząć.**
4. **Zdecyduj, kto mógłby ci pomóc szybko dostać się tam, gdzie chcesz.**

## Zdecyduj się na strategię

Wszystko, co musisz na początku zrobić, aby zacząć, to zdecydować, która z przedstawionych strategii najbardziej ci odpowiada. Nie sugeruj się tą, która przynosi najwięcej korzyści finansowych. Ludzie wciąż do mnie przychodzą, żebym nauczył ich najbardziej dochodowych strategii. Mógłbym zacząć im wyjaśniać Strategię Tradingu Forex, gdzie trzeba być przed komputerem pomiędzy 8.00 rano a 3.30 po południu, tak jak moi handlowcy, osiągający 7% miesięcznie. Ale prawdopodobnie nie będą mieli na to czasu. Do tego ta strategia nie nadaje się dla zupełnie początkujących.

Zacznij od strategii, która naprawdę pasuje do twojego stylu życia i osobowości. Ze wszystkich opisanych przeze mnie strategii, przynajmniej jedna będzie do ciebie pasować. Wiem, że chciałbyś to wszystko osiągnąć szybciej, każdy by chciał, ale prawda jest taka, że większość ludzi musi się nauczyć raczkować, zanim zacznie chodzić, biegać, jeździć na rowerze, prowadzić samochód czy wreszcie latać samolotem. Z giełdą jest tak samo.

Próba znalezienia strategii, która przynosi najwięcej pieniędzy, to nie jest dobry pomysł. Ta strategia może się okazać skuteczna dla kogoś innego, ale nie dla ciebie. Zaczynaj najpierw od tych strategii, które opisałem.

## Zdecyduj się na brokera

Musimy korzystać z pośrednika, aby kupować i sprzedawać, prowadzić sprzedaż krótką i odkupywać spółki publiczne. Za każdym razem musimy mu zapłacić. Więc płacimy za każdym razem, kiedy kupujemy ORAZ za każdym razem, kiedy sprzedajemy. Ogólna zasada jest taka, że nie chcemy płacić brokerowi więcej niż 10% sumy, którą inwestujemy, czyli jeśli inwestujesz 1000 funtów, to opłata maklerska nie powinna być większa niż 10 funtów. Zauważ, że im więcej zainwestujesz, tym broker będzie cię mniej kosztował — generalnie opłaty maklerskie nie zmieniają się, tj. jeżeli inwestujesz 10 000 funtów, broker wciąż pobierze tylko 10 funtów lub 0,1%. Brzmi to zdecydowanie lepiej!

Istnieje kilka rodzajów pośredników:

### ***BROKER OFERUJĄCY PEŁNĄ OBSŁUGĘ***

Niektórzy ludzie lubią korzystać z usług brokera oferującego pełną obsługę. Oznacza to, że broker będzie robić coś więcej, niż tylko wypełniać twoje zamówienia. Korzystając z posiadanych badań, będzie ci pomagał inwestować i nawet rekomendował te inwestycje, które jego zdaniem są dla ciebie odpowiednie. To może wydawać się przydatne, zwłaszcza, gdy zaczynasz, ale zanim pójdziesz tą drogą, rozważ, co następuje:

### ***POLEGASZ NA CZYJEJŚ OPINII***

My w Investment Mastery wierzymy, że powinniśmy przejąć kontrolę nad własnymi finansami. Jeśli opierasz się na czyjejs opinii, nigdy nie nauczysz się strategii inwestycyjnych. Co się stanie, jeśli broker jest naprawdę dobry i nagle przechodzi na emeryturę lub opuszcza dom maklerski? Zostajesz bez pomocy, nadal nie wiedząc, co robić. Jesteś zależny od brokera. Chcemy tego za wszelką cenę uniknąć. Ta książka ma cię zapewnić, że nie musisz już nigdy więcej być od nikogo zależny.

### ***CI BROKERZY SĄ DROŻSI***

Dość dużo już tu powiedziano. Jesteśmy tu po to, żeby zarabiać, a wszelkie dodatkowe koszty uderzają cię po kieszeni. Pamiętaj, że w szczególności w VCA i w każdej innej strategii, w której kupujesz co miesiąc, musisz zapłacić brokerowi za każdym razem. Jeśli inwestujesz 100 funtów, to musisz sobie znaleźć brokera z bardzo niską prowizją, który naprawdę rozumie, czego szukasz. Opłata maklerska — 10 funtów za każde 100 funtów inwestycji jest nie do przyjęcia, bo będziesz pod kreską 10% jeszcze zanim w ogóle zaczniesz.

## **ZAZWYCZAJ SAMI NIE INWESTUJĄ W FIRMY, KTÓRE CI REKOMENDUJĄ**

Ja zasięgam porady jedynie od kogoś, kto sam inwestuje i kupuje firmy, które rekomenduje, czyli robi to, co mówi. Pamiętam brokera, który zadzwonił do mnie z Nowego Jorku, żebym zainwestował trochę pieniędzy w pewną firmę. „Panie de Maria, wszystko, o co proszę, to żeby zainwestował pan małą sumę pieniędzy, tylko 5000 dolarów, i kiedy trochę dla pana zarobię, możemy pomówić o większej sumie”. Brzmiało to dobrze, ale kiedy zapytałem go, ile on zainwestował w te akcje, odpowiedział, „Nie wolno nam inwestować w firmy, które polecamy”. Być może to prawda, ale jeśli sam nie inwestuje, to ja nie jestem zainteresowany.

Zatem korzystamy z usług internetowego brokera ze zniżką — im tańszy, tym lepiej.

## **BROKER INTERNETOWY Z NISKĄ PROWIZJĄ**

Brokerzy ci pracują przez Internet — zazwyczaj nie dzwonisz do nich, choć niektórzy pozwalają ci na telefon, na wysyłanie e-maili, na wejście na chat na żywo. Po prostu składasz zamówienie przez Internet i tam jest wszystko dla ciebie robione. Nie musisz z nikim rozmawiać. Głównym powodem korzystania z ich usług jest to, że są tani.

### **Poniżej kilku dostępnych brokerów:**

- Interactive Brokers Group
- TradeStation
- ExpressFutures.com
- Generic Trade
- ProActive Futures

## **CFD brokers**

Można korzystać z ich usług tylko w tradingu krótkoterminowym, nie w inwestycjach długoterminowych. Wszyscy są dostępni w Internecie:

- IG Markets
- CMC Markets
- ETX Capital
- FX Pro
- Interactive Brokers

Nie rekomenduję żadnego w szczególności, chociaż mogę powiedzieć, że Interactive Brokers jest najtańszy. Aczkolwiek ich platforma nie jest łatwa w obsłudze. Zawsze doradzam więc początkującym wypróbować inną w pierwszej kolejności, upewnić się, że naprawdę wiesz, co robisz, a potem przejść do Interactive Brokers.

Zawsze byliśmy fanami OptionsXpress, ze względu na ich doskonałe konto demo. My korzystamy z OptionsXpress dla akcji, a z IG dla kontraktów CFD na akcje.

### **ZDECYDUJ, OD JAKIEJ SUMY CHCESZ ZACZAĆ**

Ludzie często mnie pytają, ile pieniędzy potrzeba na start. Ogólnie sędzę, że 2000 funtów to minimum, ale oczywiście z lewarowanym brokerem możesz zacząć z sumą nawet 500 funtów. Musisz mieć wystarczającą ilość doświadczenia i umiejętności, jeśli używasz lewarowanego brokera i tak naprawdę potrzebujesz tych 2000 funtów, żebyś mógł dokonać co najmniej dwóch transakcji, nie umieszczając ich w jednej spółce. Pamiętaj, że nie chcemy wydawać więcej niż 1% na brokera, dlatego 1000 funtów to będzie absolutne minimum za transakcję.

Pamiętaj, że to dopiero początek. Pierwsze prawo procentu składanego to zacząć z jak największą sumą pieniędzy. Drugie prawo procentu składanego to konsekwentnie dodawać jak najwięcej pieniędzy na swoje konto każdego miesiąca. Proszę, proszę pamiętaj, aby to robić. Niemal nikt tego nie robi i traci WIELE zysków. Pamiętaj, że nie musisz mieć więcej procent zysków każdego miesiąca, musisz po prostu reinwestować swoje zyski i dodawać pieniądze na swoje konto. Z kolei ten sam procent zysków na większym ryczałcie może zdziałać cuda. Jeśli wiesz, jak zarobić 3% miesięcznie, dosłownie ustawiłeś się na całe życie.

### **ZDECYDUJ, KTO MÓGŁBY CI POMÓC SZYBKO DOSTAĆ SIĘ TAM, GDZIE CHCESZ**

Omówimy to w następnych rozdziałach.

## **Podsumowanie**

W tym rozdziale omówiliśmy...

- Zdecyduj się na strategię.
- Zdecyduj się na brokera.
- Zdecyduj, od jakiej sumy chcesz zacząć.
- Zdecyduj, kto mógłby ci pomóc szybko dostać się tam, gdzie chcesz.



Jeśli później zobaczyłbyś tego samego instruktora wsiadającego do samolotu z bardzo krucho wyglądającą babcią i stałbyś na ziemi, patrząc, jak wyskakują, jak otworzył się spadochron i jak bezpiecznie wylądowali z okrzykami radości, i jeśli widziałbyś to wiele razy tego dnia, i każdego dnia w następnym tygodniu, może nawet byłbyś gotów spróbować.

Wcześniej, bez względu na to, jacy ludzie by ci to powiedzieli, nie uwierzyłbyś. Ale teraz wierzysz, że to możliwe, bo widziałeś to wiele razy. Tak samo jest z budowaniem bogactwa. Jeśli widzisz kogoś, kto faktycznie to robi, to potem jest znacznie łatwiej uwierzyć, że to możliwe, a następnie zrobić dokładnie to samo.

Dlatego na naszych ostatnich 2-dniowych warsztatach, które prowadziliśmy, poprosiłem członków 3 załóg, wszyscy byli absolwentami tego samego warsztatu, aby podeszli do przodu sali. Powiedziałem uczestnikom, że to bardzo ważne, by uwierzyć, że to jest możliwe i poprosiłem troje z nich, by opowiedzieli innym, jak im idą inwestycje. Jedną z nich, Hanneke zarobiła 35%, odkąd zaczęła na początku tego roku. Petra zarobiła 60%, odkąd zaczęła 8 miesięcy temu, a Jeremy — ponad 70% w tym samym czasie.

Można było wyczuć zmianę wśród słuchających, ponieważ zaczęli wierzyć, że to możliwe. „Jeśli tym trojgu się udało, dlaczego nie mnie?” To początek sukcesu.

## Odwzorowywanie sukcesu

Drugim skrótem do sukcesu finansowego jest znalezienie kogoś, kto jest w miejscu, do którego ty zmierzasz i skopiować to, co on zrobił, aby uzyskać te same wyniki. To się nazywa sukcesem „odwzorowywania”. Przyspiesza to cały ten proces 10-krotnie. Możesz przejść przez długie godziny pracy, niepowodzenia i frustracje, straty, nie wspominając o stratach pieniędzy itp. i zajęłoby ci to wiele lat. Jeśli chcesz to zrobić dziesięć razy szybciej, wykonaj następujące kroki:

- A. Znajdź kogoś, kto jest w miejscu, do którego ty zmierzasz.**
- B. Upewnij się, że jest gotowy podzielić się tym, jak to zrobił — poproś, aby to zrobił.**
- C. Rób to co on, miejmy nadzieję, z jego pomocą.**

Najtrudniej jest znaleźć osobę, która jest gotowa podzielić się swoją wiedzą. Nie dlatego, że to źli ludzie, ale co mogłoby być dla nich zachętą, motywacją? To są zajęci zarabianiem ludzie, dlaczego mieliby tracić czas i wysiłek, żeby ci pomagać?

To musi być jakaś wymiana wartości — to mogą być pieniądze, a może ty możesz im w czymś pomóc, więc będzie to wymiana usługi za usługę. Zapytaj, jak możesz im pomóc. Większość ludzi usilnie zastanawia się, jak ta druga osoba może im pomóc, nigdy nie przyjdzie im do głowy zapytać, jak sami mogą pomóc.

Ja osobiście brałem udział w wielu seminariach, zanim w końcu spotkałem kogoś, kto był gotów wziąć mnie za rękę i dokładnie pokazać mi, co robić. Ponieważ była to praca jeden na jednego, kosztowała mnie małą fortunę. Ale było warto — dopiero wtedy zacząłem konsekwentnie zarabiać. Obliczyłem też, że na każdym wydanym funcie odzyskałem 56 funtów. Teraz cieszę się, że wydałem tyle na własne kształcenie, ponieważ wiem, że to właśnie edukacji zawdzięczam moją fortunę.

Masz już ten krok za sobą po przeczytaniu mojej książki. Mam nadzieję, że zobaczymy się ma naszych jednodniowych seminariach organizowanych w Polsce nawet dwa razy w roku.

## Uważnie wybierz grupę wsparcia

**„Lepiej jest spędzać czas z ludźmi lepszymi niż ty sam.  
Wybierz znajomych, których zachowanie jest lepsze niż twoje,  
a będziesz dryfował w tym kierunku.”**

***Warren Buffett***

Trzecim skrótem jest otoczyć się tak wieloma ludźmi, którzy osiągnęli to, co ty chcesz osiągnąć, jak to tylko możliwe. To nie zawsze jest łatwe, więc przynajmniej otocz się ludźmi, którzy są na tej samej ścieżce, co ty, lub ciut dalej. Ma to ogromną moc, zazwyczaj bowiem żyjesz zgodnie z oczekiwaniami twojej grupy wsparcia. Przykład: jeśli chcesz przestać jeść czekoladę, ale otaczasz się ludźmi, którzy jedzą czekoladę na śniadanie, obiad i kolację, to może być ci trudno oprzeć się ciągłej pokusie. A teraz wyobraź sobie, że wokół ciebie są ludzie, którzy będą przerażeni, widząc cię z czekoladą i zakładają, że ty też jej nie jesz, czy nie widzisz, że to mogłoby być dla ciebie lepsze środowisko?

Inny przykład. Wyobraź sobie, że jesteś otoczony ludźmi, którzy nie wierzą, że możesz handlować i inwestować — nieustannie ci powtarzają, że tracisz czas. A teraz wyobraź sobie, że otaczają cię inwestorzy, którzy zarabiają 3, 4, 5 lub 6% albo i więcej miesięcznie. W którym środowisku twoje inwestycje będą lepiej prosperować?

Ostatnie 10 lat naszej działalności dydaktycznej dotyczącej tradingu i inwestowania nauczyło nas, że wszyscy potrzebujemy trochę pomocy i wsparcia, aby wyrwać się z naszych finansowych ograniczeń i zbudować prawdziwe bogactwo. Raz za razem nasi uczniowie mówią nam, że najcenniejszą częścią naszych kursów jest późniejsze wsparcie i dynamika grupy, które pozwalają im dyskutować i dzielić się doświadczeniami z innymi, którzy są na tej samej ścieżce. Obopólne korzyści — kiedy uczysz się w oparciu o sukces innej osoby lub kiedy przezwyciężacie problem, okazują się bezcenne.

## Podsumowanie

W tym rozdziale omówiliśmy...

1. Drogi na skróty do sukcesu finansowego.
2. Pierwszy skrót to uwierzyć, że ci się uda.
3. Drugi skrót to odwzorowywanie sukcesu.
4. Trzeci skrót to uważny dobór grupy wsparcia.