

## IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

## KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

## CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

## CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

## PIENIĄDZE LUBIĄ ZARABIAĆ. PODRĘCZNIK SKUTECZNEGO INWESTORA

Autor: Mark Shipman

Tłumaczenie: Kamil Dadan

ISBN: 978-83-246-1741-8

Tytuł oryginału: [Big Money, Little Effort: A Winning Strategy for Profitable Long-term Investment](#)

Format: A5, stron: 216

Oprawa: twarda



### Świat na indeksie

- Co powinieneś wiedzieć o grze giełdowej?
- Jak pomnażać pieniądze w oparciu o system?
- Ile pieniędzy zainwestować?

*Shipman nie obiecuje gruszek na wierzbie... Jego zdaniem najważniejsze cechy skutecznego inwestora to widzenie spraw takimi, jakie naprawdę są, oraz umiejętność pozbawionej emocji, chłodnej, logicznej oceny*

„Sunday Times”

### Siła pieniądza tkwi w systemie

W obliczu gwałtownych zmian, jakie w ciągu ostatnich lat zaszły na światowych giełdach, straciliśmy zaufanie do tego sposobu inwestowania – w obawie, że nasze ciężko zarobione pieniądze nie będą czuły się tam bezpiecznie. Jednak powodem paniki są często fałszywe lub mylące informacje. A przecież zrozumienie zasad funkcjonowania pieniądza i rynków finansowych oraz nauczenie się tego, jak można wykorzystać rynkowe trendy do pomnożenia swojego majątku, nie jest wcale takie skomplikowane.

Jeśli zatem oczekujesz rady profesjonalisty, jeśli masz ochotę naprawdę pomnożyć swoje pieniądze i wkroczyć w świat długoterminowych inwestycji, Mark Shipman proponuje Ci prosty, skuteczny system transakcyjny, który uwolni Cię od stresu związanego z grą na giełdzie. Odkryj tajemnice rynków finansowych i przetestuj wypróbowaną strategię inwestycyjną, która będzie wymagała od Ciebie nie więcej niż kilku minut pracy raz w tygodniu.

- Naucz się odróżniać wroga od przyjaciela.
- Poznaj dokładnie główne światowe indeksy giełdowe.
- Dowiedz się, jak działa Długoterminowy System Inwestycyjny.
- Sprawdź, czym jest psychologia inwestowania w oparciu o system.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

# Spis treści

<i>O autorze</i>	11
<i>Przedmowa</i>	13
<i>Podziękowania</i>	17
<b>Wstęp</b>	<b>19</b>
<b>1 Po co zawracać sobie tym wszystkim głowę?</b>	<b>27</b>
<b>2 Uważaj, komu ufasz</b>	<b>31</b>
Zarządzający funduszami inwestycyjnymi 32; Maklerzy i analitycy 34; Doradcy instytucji finansowych 35; Niezależni doradcy finansowi 36; Pozostali specjaliści 37	
<b>3 Jak odróżnić wroga od przyjaciela?</b>	<b>39</b>
<b>4 Możesz pokonać zawodowców</b>	<b>45</b>
<b>5 Ale...</b>	<b>51</b>
Nieumiejętność ustalania celów 52; Nieumiejętność planowania 54; Założenia 57; Zwlekanie 59; Dążenie do perfekcji 60; Dążenie do kupowania w dołku i sprzedawania na szczycie 62; Pozwalanie, by emocje wpływały na Twoje decyzje inwestycyjne 63	

## 8 ■ Spis treści

6	<b>Inwestowanie w oparciu o system</b>	65
7	<b>Korzyści z testowania systemu</b>	69
8	<b>Systematyczne podążanie za rynkiem</b>	75
9	<b>Podążanie za rynkiem kontra strategia „kup i trzymaj”</b>	79
10	<b>Psychologia inwestowania w oparciu o system</b>	91
11	<b>Czy to wszystko?</b>	95
12	<b>„Żółwie”</b>	99
13	<b>Długoterminowy System Inwestycyjny</b> Średnie kroczące 104	103
14	<b>Reguły</b>	107
15	<b>Wskazówki techniczne</b>	109
16	<b>W co inwestować? Alokacja aktywów</b> Naśladowanie indeksu giełdowego 126; Pojedyncze spółki i sektory 131; Ile pieniędzy zainwestować? 133	121
17	<b>Główne indeksy giełdowe</b> Standard & Poor’s 500 Composite Index (Stany Zjednoczone) 140; Dow Jones Industrial Average (Stany Zjednoczone) 149; NASDAQ-100 Index (Stany Zjednoczone) 150; FTSE 100 Index (Wielka Brytania) 153; DAX 30 Index (Niemcy) 155; CAC 40 Index (Francja) 156; Nikkei 225 Index (Japonia) 157; Hang Seng Index (Hongkong) 161	139

<b>18</b>	<b>Długoterminowy System Inwestycyjny</b>	
	— <b>wyniki historyczne</b>	<b>165</b>
	Historyczne stopy zwrotu z inwestycji w S&P 500 Composite Index 165; Podsumowanie wyników historycznych inwestycji w S&P 500 Composite Index 187	
<b>19</b>	<b>Krach z roku 1987</b>	<b>191</b>
<b>20</b>	<b>Zakończenie</b>	<b>195</b>
	<i>Dodatek A: Przydatne adresy</i>	199
	<i>Dodatek B: Produkty inwestycyjne naśladowujące zachowanie indeksów</i>	201
	<i>Dodatek C: 20 największych giełd papierów wartościowych na świecie</i>	205
	<i>Zalecana literatura</i>	207
	<i>Słowniczek terminów finansowych</i>	207

## Możesz pokonać zawodowców

Na szczęście jest inne wyjście niż ślepe powierzanie swoich pieniędzy innym, których wyniki pozostawiają zwykle wiele do życzenia. Niebawem zrozumiesz, dlaczego jestem przekonany, że kompletny nowicjusz jest w stanie w długim okresie pokonać fachowców w prążkowanych garniturach. Jako inwestor indywidualny masz dużą przewagę nad menedżerami funduszy inwestycyjnych, a z pomocą prostego i skutecznego systemu, takiego jak prezentowany w niniejszej książce, będziesz mógł spokojnie osiągnąć lepsze wyniki od ogromnej większości aktywnie zarządzanych funduszy.

Aby być w porządku wobec niektórych zarządzających, muszę powiedzieć, że ich działalność inwestycyjna podlega licznym restrykcjom, co w wielu przypadkach ma wpływ na wyniki w długim okresie. Znam ten problem z własnego doświadczenia, ponieważ gdy zaczynałem pracę jako trader w londyńskim City, kazano mi ograniczyć się do instrumentów opartych na oprocentowaniu funta szterlinga. Kiedy na

rynkach panowały silne ruchy cenowe, wszystko szło dobrze i osiągałem zyski, ale gdy zapanował spokój, zarabianie było jak wyciskanie wody z kamienia. Ponieważ nie wolno mi było operować na innych instrumentach finansowych, miałem związane ręce, na czym cierpiały moje wyniki.

Specjalizacja jest mieczem obosiecznym dla wielu zarządzających, ponieważ wyniki konkretnego sektora rynku albo kraju, na którym się koncentrują, będą miały duże przełożenie na ich własne rezultaty. Na przykład bańka internetowa końca lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku przyniosła fantastyczne wyniki wszystkim funduszom specjalizującym się w spółkach technologicznych. Jednak kiedy ta bańka pękła, wyparowały również ich zyski. Zarządzający funduszem spółek technologicznych musieli inwestować w te, a nie inne akcje, a gdy na rynku zagościły spadki, nawet dobre firmy traciły na wartości. Oczywiście menedżer funduszu może spieniężyć jego aktywa (wycofać środki z akcji i przelać je na rachunek bankowy), ale mało który się na to decyduje. Wielu z nich nie wolno zmniejszać zaangażowania środków na rynku akcyjnym poniżej pewnego poziomu, co oznacza, że muszą utrzymywać otwarte pozycje pomimo spadków.

Dokładnie z takim samym problemem borykają się zarządzający, którzy koncentrują się na jednym kraju lub kontynencie. Pod koniec lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia menedżerowie specjalizujący się w spółkach japońskich byli ulubieńcami całej branży, jako że japoński rynek akcji urósł o kilkaset procent w ciągu zaledwie paru lat. Jednak kiedy ten sam rynek zawrócił i wszedł w długotrwały trend spadkowy, ci sami bohaterowie stali się partaczami. Zarządzający funduszami rynku japońskiego nie mogli likwidować pozycji na tym rynku i przenosić środków do Europy albo Stanów Zjednoczonych, ponieważ byłoby to działanie wbrew podstawowym założeniom ich produktu.

Wiele lat temu, gdy prowadziłem swój fundusz hedgingowy, nauczyłem się, że sukces zależy przede wszystkim od marketingu. Podobnie jest dzisiaj, gdy towarzystwa funduszy inwestycyjnych cały czas ubierają stare produkty w atrakcyjniejsze opakowania, prezentując je jako coś nowego albo przedstawiając ich wyniki z bardziej korzystnej perspektywy, tak by dopasować je do bieżących wymagań inwestorów. Wielkie firmy zarządzające funduszami wydają fortunę na promocje „nowych” produktów finansowych, które bazują na aktualnej modzie. Dzisiaj mogą to być fundusze inwestujące na wschodzących rynkach Azji, ze szczególnym uwzględnieniem Chin i Indii, natomiast jutro mogą to być produkty oparte na surowcach. Sukces w branży polega na prowadzeniu skutecznego marketingu i w wielu przypadkach faktyczne wyniki inwestycyjne mają znaczenie drugorzędne. Nieważne, jak słabo fundusz by sobie nie radził, dobry marketing jest zawsze w stanie zatuszować tę wadę. Jeżeli w ciągu ostatnich dwóch lat dany fundusz osiągał nie najlepsze wyniki, to zarządzająca nim firma albo całkowicie przestanie go promować, albo w reklamach zaprezentuje rezultaty w dłuższym okresie, na przykład dziesięcio- lub piętnastoletnim, o ile będą wyglądały bardziej atrakcyjnie dla inwestora. Towarzystwa funduszy inwestycyjnych po prostu sprzedają swoje produkty. Jeśli ich wydajność jest słaba, tworzy się nowe produkty albo prezentuje wyniki starych w lepszym świetle.

Tymi sposobami zawodowcy radzą sobie z niekorzystną sytuacją w danym sektorze, kraju albo na globalnym rynku, ale Ty jako prywatny inwestor jesteś w dużo lepszej sytuacji. Masz możliwość wycofania swoich pieniędzy ze słabych aktywów i ulokowania ich w papierach, których ceny rosną. Gdy spółki japońskie albo działające w sektorze technologicznym radzą sobie dobrze, możesz w nie zainwestować. Kiedy jednak zaczną tracić na wartości, sprzedasz je, by rozejrzeć się za lepszą

okazją. Jeśli w danym momencie nie ma możliwości poczynienia żadnej dobrej inwestycji, możesz trzymać wszystkie swoje środki na rachunku bankowym, zarabiając na oprocentowaniu, dopóki sytuacja na rynku nie ulegnie poprawie i nie pojawi się kolejny sygnał do zajęcia pozycji.

Wszystko, czego potrzebujesz, to prosta i wypróbowana metoda, która podpowie Ci, kiedy wejść na rynek, a kiedy trzymać się od niego z daleka. Jestem przekonany, że opisany tu system spełni dla Ciebie rolę takiego przewodnika. Inwestowanie to jedna z niewielu dziedzin, w których kompletny amator, wyposażony w pewne wskazówki, może osiągać lepsze wyniki od zawodowca. Nie jest to tylko moje zdanie. Oto co Peter Lynch, jeden z najlepszych zarządzających na świecie, kontrolujący miliardy dolarów, napisał na ten temat w swojej książce *One Up on Wall Street*:

Dwadzieścia lat w branży nauczyło mnie, że zwykły człowiek, wykorzystujący statystycznie jedynie trzy procent swojego mózgu, jest w stanie dobierać akcje podobnie albo i lepiej niż przeciętny ekspert z Wall Street. Wiem, że nie chcielibyście chirurga plastycznego, który zaleca Wam samodzielny lifting twarzy, ani hydraulika, który powie, byście własnymi siłami zamontowali piec do podgrzewania wody, ani też fryzjera doradzającego przycięcie grzywki samemu. Jednak inwestowanie to nie to samo co chirurgia, hydraulika czy usługi fryzjerskie. Tutaj zyski niekoniecznie zależą od wiedzy inwestującego.

Ostatnimi laty pracowałem z wieloma inwestorami amatorami, którzy osiągalni przyzwoite zyski, korzystając jedynie z prostych systemowych strategii. Listy oraz e-maile od czytelników mojej pierwszej książki są dla mnie kolejnym dowodem na to, że jeśli tylko posiadasz dyscyplinę i kierujesz się systemem, który nakazuje Ci inwestować w akcje o rosnącej wartości i wycofywać się z tych, których ceny spadają, to możesz osiągać zdumiewające rezultaty. Niektóre książki o tematyce finansowej dosłownie



odmieniły moje życie i sprawiły, że w ciągu trzech lat ze zwykłego tradera w londyńskim banku stałem się prezesem (i właścicielem 100% udziałów) jednej z najszybciej rozwijających się firm w sektorze funduszy hedgingowych. Zdobyłem wiedzę z książek, które kosztowały nie więcej niż obiad w przyzwoitej restauracji. Jeśli potrafisz myśleć pozytywnie i wierzysz w to, że uda Ci się podążać za wskazaniem skutecznego systemu transakcyjnego, będziesz w stanie prześcignąć profesjonalistów.