

Michał Walendowicz

# JAK



# ZACZAĆ



# INWESTOWAĆ



Osiem kroków do sukcesu  
w finansach osobistych

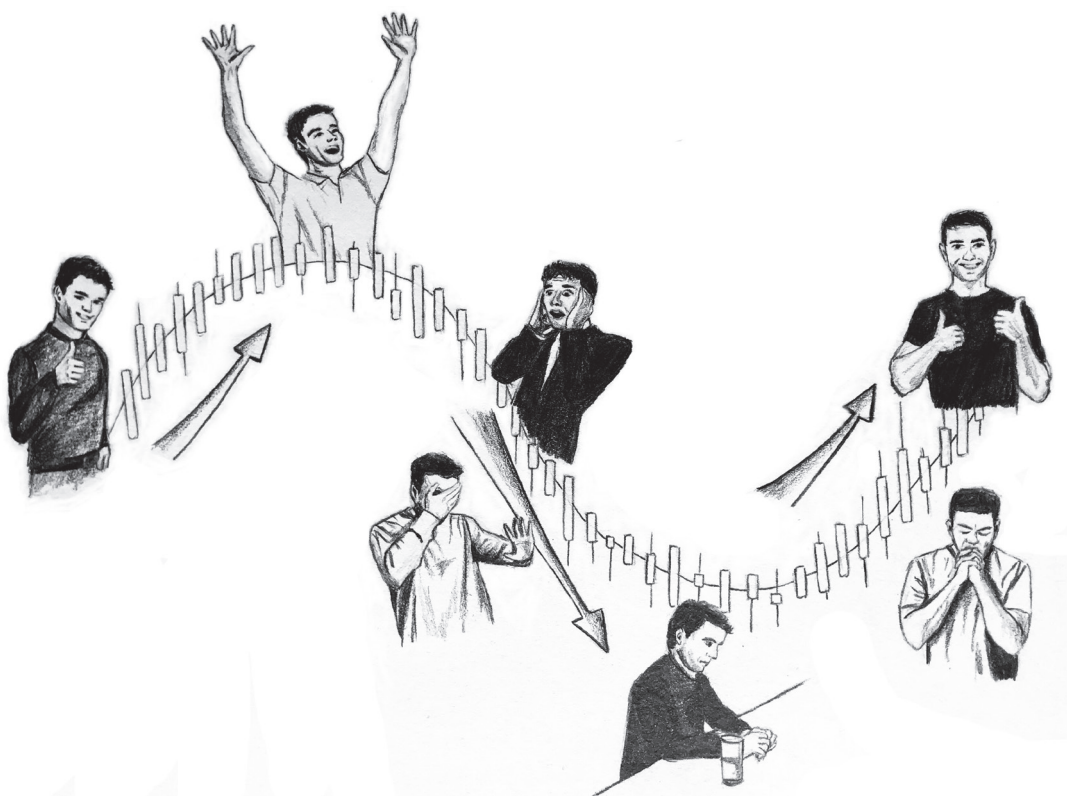
# Spis treści

Wstęp	<b>Co determinuje nasz sukces w finansach</b>	<b>9</b>
Rozdział 1	<b>Ja, Inwestor. Czyli kto?</b>	<b>27</b>
Rozdział 2	<b>Pokonaj swoje uprzedzenia</b>	<b>43</b>
	Stara bieda	47
	Po co oszczędzać i inwestować, skoro i tak nie pobiję inflacji?	54
	Giełda to kasyno!	61
	Ale to tak wolno rośnie	65
	Inwestowanie jest dla ekspertów	71
	Jaka emerytura?	75
	I tak mi się nie uda	81
	Zostawię to na później	89
	Skupiam się na mojej karierze	98
	Pieniądze szczęścia nie dają	99
	Nie wiem, jak zacząć	102
Rozdział 3	<b>Ustal, po co masz inwestować</b>	<b>107</b>
	Wybierz cel	109
	Ustal plan realizacji	118
	Monitoruj realizację planu	140
Rozdział 4	<b>Ustal swoją strategię</b>	<b>147</b>
	Po co ci strategia?	149
	Najpopularniejsze aktywa inwestycyjne	159
	Układamy strategię	180

Rozdział 5	<b>Wdróż finansowe nawyki</b>	<b>189</b>
Rozdział 6	<b>Poznaj pułapki, które czekają w twojej głowie</b>	<b>199</b>
	Zbytńia pewność siebie	204
	Straty bolą bardziej	208
	Dysonans poznawczy	213
	Wiem, co robię	217
	Czarne łabędzie	221
	Koszty utopione	229
	Szukanie potwierdzeń	233
	Myślimy nominalnie	235
	Bardziej lubimy piosenki, które znamy	240
	Uważaj na zakotwiczenie	244
	Czy trend jest twoim przyjacielem?	246
	To było do przewidzenia	251
	Efekt „pieprzyć to”	253
	Poczekam na dołek	256
	To jest nudne	260
Rozdział 7	<b>Uważaj na informacje z rynku</b>	<b>263</b>
	Prognozy i rekomendacje analityków	265
	Wyniki lepsze od oczekiwań	271
	Tylko mi nie idzie	273
	Podążanie za tłumem	277
	Bańka na rynku nieruchomości	280
	Kupuj plotki i sprzedawaj fakty	284
Rozdział 8	<b>Wzmacniaj swoją psychikę pod kątem inwestycji</b>	<b>287</b>
Rozdział 9	<b>Skup się na tym, na co masz wpływ</b>	<b>297</b>
	<b>Zakończenie</b>	<b>313</b>

<b>Bibliografia</b>	<b>327</b>
<b>Spis ilustracji</b>	<b>329</b>
<b>Spis tabel</b>	<b>331</b>
<b>Nota prawna związana z doradztwem inwestycyjnym i podatkowym</b>	<b>332</b>





Wstęp

# Co determinuje nasz sukces w finansach

*W podejmowaniu decyzji finansowych  
nie chodzi do końca o pieniądze.  
Liczą się również nieuchwytnie  
motywy, takie jak unikanie  
rozczarowań i poczucie dumy.*

Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia*

Zaledwie 10 000 godzin. Podobno tyle czasu musimy poświęcić na ćwiczenia, aby osiągnąć mistrzowski poziom w dowolnej dziedzinie. Oznacza to, że wystarczy przez 10 lat **trenować lub zdobywać wiedzę** przez mniej więcej 20 godzin tygodniowo, aby osiągnąć sukces. Taką tezę popartą szczegółowymi obserwacjami osób, które osiągnęły sukcesy w muzyce, sporcie i biznesie, ogłosił na początku lat 90. XX wieku dr K. Anders Ericsson z Uniwersytetu Stanowego na Florydzie. Zasada 10 000 godzin została spopularyzowana później przez kanadyjskiego dziennikarza i pisarza Malcolma Gladwella w książce *Poza schematem. Sekrety ludzi sukcesu* [2019]. Od tamtej pory jest to jedna z najpopularniejszych recept na sukces. Zasada okazuje się bardzo prosta i bardzo motywująca, bo trzymając się jej, wiesz, że w osiągnięciu sukcesu wszystko zależy od ciebie. Jeżeli chcesz zostać świetnym muzykiem, piłkarzem, malarzem, biznesmenem, inwestorem – po prostu poświęć odpowiednią ilość czasu na naukę i trening, a nie godzinami oglądaj Netflixa na kanapie!

Niestety życie nie jest takie proste i dobrze wiesz, że często sama ciężka praca nie wystarczy. Owszem – najprawdopodobniej poświęcenie 10 000 godzin treningowi lub nauce w większości dziedzin sprawi, że będziesz w czymś dosyć dobry, ale wszyscy dobrze wiemy, że żeby osiągnąć prawdziwy poziom mistrzowski, potrzebny jest jeszcze **talent, czyli predyspozycje**. Jeżeli masz 160 cm wzrostu, nie zostaniesz wybitnym siatkarzem, choćbyś ćwiczył nawet przez 20 000 godzin. Przypuszczam również, że mierzący 173 cm wzrostu i ważący 55 kg trzykrotny indywidualny mistrz olimpijski w skokach narciarskich, Kamil Stoch, mimo wielkiego zaangażowania w treningi mógłby w zawodach Strongman nie osiągnąć sukcesów porównywalnych do tych osiągniętych przez Mariusza Pudzianowskiego (186 cm wzrostu i ponad 140 kg wagi pod koniec kariery w Strongman). W drugą stronę mogłoby być jeszcze ciekawiej. Przyznam, że nie wiem, co bardziej chciałbym zobaczyć: Kamila Stocha ciągnącego samolot o wadze ponad 40 ton czy Mariusza Pudzianowskiego skaczącego „na mamucie” w Planicy :). Zatem krótko podsumowując... Jeżeli masz poniżej 180 cm wzrostu, raczej nie zostaniesz wybitnym siatkarzem. Jeżeli mdlejesz na widok krwi, możesz mieć problem z zostaniem chirurgiem. A jeżeli nie masz dobrego wyczucia przestrzeni,



kariera wybitnego architekta może być dla ciebie wyzwaniem. Co w takim razie składa się na sukces w danej dziedzinie?

**Sukces = trening / zdobywanie wiedzy + predyspozycje.**

Czy to wystarczy? Cóż, życie znów nie jest takie proste. W igrzyskach olimpijskich w Tokio reprezentacja liczącego nieco ponad 300 milionów ludzi USA zdobyła 113 medali, a reprezentacja liczących ponad 1,3 miliarda ludzi Indii tylko 7. Czy to oznacza, że ludzie żyjący w Indiach są mniej ambitni i mniej utalentowani? Nie wydaje mi się. Istnieje jeszcze coś, co ma ogromny wpływ na to, czy uda nam się osiągnąć wielki sukces, poza treningiem (lub zdobywaniem wiedzy) i predyspozycjami. Tym czymś jest **szczęście**. Na przykład urodzenie się w odpowiednim kraju. Pewnie czytałeś książki lub słyszałeś o twórczości Stephen Kinga? Podczas swojej kariery wydał on już ponad 70 powieści i niewątpliwie ma ogromny talent oraz wyróżnia się kunsztem literackim. Spełnia wobec tego dwa pierwsze determinanty sukcesu. A co ze szczęściem? W latach 70. XX wieku w branży wydawniczej panowało przekonanie, że autor nie powinien wydawać więcej niż jednej książki rocznie, ponieważ mogłoby to mieć negatywny wpływ na postrzeganie jego marki przez czytelników. Pech chciał, że Stephen King był w stanie napisać dwie świetne książki w ciągu roku. Był to spory problem, ale zamiast zwolnić tempo, King zdecydował się wydawać część ze swoich powieści pod innym nazwiskiem – Richard Bachman. Przez kolejne lata King stawał się legendą, a jego dzieła sprzedawały się w milionowych nakładach. Bachman był nikiem, a jego najlepsza książka sprzedawała się w mniej niż 30 tysiącach kopii. Po tym, jak prawda wyszła na jaw w 1986 roku i King wydał książki Bachmana pod swoim prawdziwym nazwiskiem, ich sprzedaż wystrzeliła i również stały się one bestsellerami ze sprzedażą liczoną w milionach kopii. Czy Richard Bachman miał mniejsze wiedzę i predyspozycje od Stephen Kinga? Nie wydaje mi się. Może zatem to jest czysty przypadek i dotyczy tylko Kinga? Raczej nie – identyczną sytuację mieliśmy w przypadku J.K. Rowling – autorki słynnej serii o Harrym Potterze. Ona również wydała książkę pod zmienionym nazwiskiem\* i dopiero po wyjawieniu, że

---

\* Chodzi o *Wołanie kukulki* – pierwszy tom cyklu kryminalnego o detektywie Cormoranie Strike; napisany pod pseudonimem Robert Galbraith.

to jej dzieło, sprzedaż powieści wystrzeliła na 3 miejsce wśród bestsellerów na Amazonie (z miejsca około... 5 tysięcy coś). Czy szczęście jest ważne tylko w pisarstwie? Oczywiście, że nie.

Weźmy jeszcze jeden przykład. Tym razem ze świata biznesu. Firma Microsoft i jej dwóch założycieli, tj. znany wszystkim Bill Gates i Paul Allen. Przyjrzyjmy się jednemu z najbogatszych ludzi na świecie. Nie ma najmniejszych wątpliwości, że Bill miał predyspozycje oraz ogromną wiedzę, co pozwoliło mu założyć jedną z największych firm na świecie. Pytanie, czy udało by mu się tego dokonać, gdyby miał mniej szczęścia na starcie? Bill uczęszczał do szkoły średniej Lakeside School niedaleko Seattle w latach 60. XX wieku. Los sprawił, że jego szkoła dysponowała wtedy bardzo zaawansowanym jak na tamte czasy komputerem Teletype Model 30. Takim komputerem nie dysponowała wówczas większość uniwersytetów w Stanach Zjednoczonych, a co dopiero szkoła średnia. Nie mówiąc już o szkołach poza USA. Gdyby Bill uczęszczał do jakiegokolwiek innej szkoły w stanie Waszyngton, jakiegokolwiek innej szkoły w całych Stanach lub jakiegokolwiek innej szkoły na świecie, Microsoft mógłby nigdy nie powstać. Biorąc pod uwagę, że do tej szkoły uczęszczało 300 uczniów z niemal 300 milionów uczniów szkół średnich na całym świecie, można tu mówić o szansie jednej na milion. Nie wiem, czy wiesz, ale Bill i Paul mieli w szkole jeszcze jednego przyjaciela, który pracował z nimi nad projektami dotyczącymi komputerów i który mógł stać się jednym z założycieli Microsoftu. Był nim Kent Evans. Dlaczego Kent nie został jednym z założycieli Microsoftu i jednym z najbogatszych ludzi na świecie? Niestety nie miał tyle szczęścia, co Bill. Zginął przed ukończeniem szkoły w wieku 17 lat podczas wspinaczki na górę Mount Shuksan.

Wydaje się więc, że mamy przepis na sukces:

**Sukces = trening / zdobywanie wiedzy + predyspozycje +  
szczęście.**

Czy to już wszystko? Według mnie brakuje tu jeszcze jednego bardzo istotnego składnika. Ilu znasz sportowców, którzy mają wielkie umiejętności, wielki talent i urodzili się w odpowiednim miejscu zapewniającym im odpowiednią bazę treningową, a mimo to nie osiągnęli wielkiego sukcesu, bo... w kluczowych momentach nie byli w stanie wytrzymać presji oraz emocji lub poddawali się w drodze na szczyt? Od razu przychodzi mi na

myśl Paweł Fajdek, jeden z najwybitniejszych i najbardziej utytułowanych polskich lekkoatletów ostatnich lat. Z trudem można to sobie wyobrazić, ale ten 5-krotny mistrz świata i przez wiele lat dominator w rzucie młotem odpadł w kwalifikacjach na igrzyskach olimpijskich w latach 2012 i 2016, chociaż był murowanym faworytem do medalu\*. Bardzo podobnie jest w biznesie. Czy myślisz, że wystarczy mieć wiedzę, talent i szczęście, żeby zostać skutecznym prezesem dużej korporacji? Raczej nie. Osoby na takim stanowisku są narażone na tyle stresujących sytuacji i dźwigają taką odpowiedzialność, że bez **umiejętności panowania nad własnymi emocjami i utrzymania motywacji** nie udałoby im się odnieść sukcesu.

Czy wiesz, że Steve Jobs, czyli jeden z założycieli Apple, najbardziej wartościowej spółki na świecie, i symbol jej sukcesu, został z niej wyrzucony po konflikcie z Johnem Sculleyem, którego 2 lata wcześniej osobiście namówił do objęcia fotela prezesa w stworzonej przez siebie firmie? Czy Steve Jobs się załamał i stracił motywację? Z pewnością był to dla niego bardzo trudny czas, ale Steve się nie poddał. Po opuszczeniu Apple założył nową firmę, NeXT, oraz wykupił udziały w firmie Pixar, którą do dziś zna każdy miłośnik filmów animowanych. Kilka lat później wizjoner wrócił na fotel prezesa podupadającej firmy Apple i stworzył z niej jedno z najbardziej innowacyjnych oraz największych przedsiębiorstw na świecie. To jest determinacja!

Teraz mamy już ostateczny przepis na sukces:

Sukces = trening / doksztalcanie się + predyspozycje +  
szczęście + umiejętność panowania nad własnymi emocjami  
i motywacja.

W różnych dziedzinach proporcje między poszczególnymi składnikami sukcesu mogą być różne. Myślę, że aby osiągnąć poziom mistrzowski w sporcie (na przykład zdobyć złoty medal olimpijski), ze względu na ogromną konkurencję i to, że złoty medal jest tylko jeden, musisz być na poziomie przynajmniej 9/10 w każdym z tych składników. Firm i biznesów na świecie jest znacznie więcej, aby zatem osiągnąć sukces zawodowy, wymagania nie są pewnie aż tak duże, ale wciąż potrzebne są do tego wiedza, talent, szczęście

---

\* Na igrzyskach olimpijskich w Tokio w 2021 roku zdobył ostatecznie brązowy medal.

i umiejętność panowania nad emocjami w trudnych sytuacjach. W obu wypadkach każdy z tych składników wydaje się równie istotny.

Przejdźmy jednak do głównego tematu tej książki, czyli inwestowania i budowania majątku. Przeanalizujemy tę dziedzinę pod kątem wyżej wymienionych czterech składników sukcesu.

Czy **trening i zdobywanie wiedzy** jest determinantem osiągnięcia sukcesu w inwestowaniu? Raczej nie. Oczywiście podstawowa wiedza jest ważna i pomaga w inwestowaniu, ale na pewno poświęcenie 10 000 godzin na naukę inwestowania nie sprawi, że ktoś będzie świetnym inwestorem. Z drugiej strony podstawowa wiedza może w zupełności wystarczyć, żeby osiągać wyniki lepsze od przeciętnych i wystarczające do osiągnięcia osobistego sukcesu finansowego. Dane pokazują, że profesjonalni inwestorzy giełdowi wcale nie mają lepszych wyników od amatorów. Gdyby tak było, analitycy giełdowi i zarządzający funduszami byłiby najbogatszymi ludźmi na świecie. Z tego, co wiem, nie są.

**Predyspozycje.** Czy zdolności matematyczne, umiejętność analizowania spółek, bądź też wysokie IQ sprawiają, że ktoś ma ponadprzeciętne wyniki inwestycyjne? Oczywiście na pewno nie przeszkadzają one w inwestowaniu, ale żadne dane i badania, o których słyszałem, nie potwierdziły, że osoby bardziej inteligentne mają wyższe wyniki inwestycyjne. Gdyby tak było, członkowie Mensy (międzynarodowego stowarzyszenia osób o wysokim ilorazie inteligencji) byłiby najbogatszymi ludźmi na świecie. Z tego, co wiem, nie są. Co więcej, istnieją sposoby inwestowania niewymagające żadnej wiedzy ani talentu, a mogą one praktycznie ze stuprocentową pewnością sprawić, że dany inwestor będzie miał lepsze wyniki od przeciętnego inwestora na rynku. Nawet Warren Buffett, największy inwestor na świecie, powiedział kiedyś w wywiadzie:

Nie musisz być geniuszem. Inwestowanie nie jest grą, w której gość z IQ na poziomie 160 pokonuje kogoś z IQ 130.

Trzeci składnik – **szczęście** – jest niestety dość ważnym elementem sukcesu inwestycyjnego, szczególnie w krótkim i średnim terminie. W zależności od tego, czy rozpoczniemy inwestowanie podczas hossy, czy bessy, nasze wyniki będą znacznie się różnić. Niech za przykład posłuży amerykański rynek akcji, który dzięki swojej ponad 100-letniej historii objął już kilka

pokoleń inwestorów. Zależnie od tego, w którym dziesięcioleciu wypadła okres inwestycyjny danego inwestora w akcje S&P 500, jego wyniki były diametralnie różne od podobnego inwestora w innym okresie. W całym stuleciu między latami 1910 a 2010 realna dziesięcioletnia uroczniona stopa zwrotu (z uwzględnieniem inflacji) wahałaby się od -3,1% (lata 2000 do 2010) do ponad 16% na plusie w latach 20. i 50. XX wieku. Wydłużając okres do 20 lat, mamy już różnice w realnej rocznej stopie zwrotu na poziomie pomiędzy 1,9% w latach 1960–1980 a 13% w latach 1980–2000. Obie dodatnie, ale wciąż różnica między nimi jest zasadnicza, szczególnie że mówimy tu o średniej rocznej stopie zwrotu podczas 20 lat. Biorąc już jednak pod uwagę bardzo długi przedział czasu, okazuje się, że w każdym z 30-letnich okresów inwestor mógł liczyć na ponad 5% rocznego zysku ponad inflację, a różnice między poszczególnymi 30-letnimi nie przekraczały 2 punktów procentowych. Oczywiście przykład dotyczył tylko jednego rodzaju aktywa, czyli akcji, oraz jednego rynku, czyli Stanów Zjednoczonych. Rolę szczęścia można bardzo ograniczyć, inwestując w zdywersyfikowany portfel aktywów. Im dłuższy okres inwestycji i im większa dywersyfikacja, tym mniejszy wpływ szczęścia na sukces, ponieważ:

Większość rynków idzie w górę przez większość czasu.

Nick Maggiulli, *Po prostu kupuj*

Tylko nikt nie wie, które i kiedy. :)

Jeżeli chodzi o pieniądze i szczęście, można oczywiście postawić też na loterię. Co prawda prawdopodobieństwo tego, że w danym roku kalendarzowym trafi cię piorun, jest mniej więcej 10 razy większe (1 do 1,2 mln) niż trafienie szóstki w dużego lotka (1 do 14 mln), ale wielu ludzi właśnie tam upatruje szansę na stanie się bogatym. Znam nawet takich, co koszt kuponu nazywają „Podatkiem od marzeń”. Osobiście nie polecam i postaram się w tej książce zaprezentować kilka lepszych sposobów na to, co zrobić z pieniędzmi.

Zostaje nam ostatni składnik sukcesu, czyli **umiejętność panowania nad własnymi emocjami oraz utrzymania motywacji**, i to właśnie ten element według mnie jest kluczowy w osiągnięciu długoterminowego sukcesu inwestycyjnego.

Uważam, że długoterminowy sukces inwestycyjny to w 10% wiedza, predyspozycje i szczęście oraz w 90% trzymanie się założonego planu oraz umiejętność panowania nad swoimi emocjami.

Nie piszę tu oczywiście o poziomie mistrzowskim, czyli byciu najlepszym inwestorem na świecie. Aby osiągnąć mistrzowski poziom w inwestowaniu, trzeba być przygotowanym na ogromne ryzyko i mieć ogromne szczęście. Piszę o osiągnięciu wyników znacznie lepszych niż większości pozostałych inwestorów i wystarczających do tego, żeby można je było traktować jako osobisty sukces. W osiągnięciu sukcesu finansowego w większości przypadków nie przeszkadzają zbyt mała wiedza lub słabe predyspozycje. Przeszkadzają w tym natomiast uprzedzenia, emocje, za słaba motywacja, brak planu i strategii oraz brak odpowiednich nawyków finansowych.

Jak to możliwe? Przecież jesteśmy myślącymi ludźmi i każdy z nas podejmuje racjonalne decyzje.

Czyżby?...

### **W TEORII**

Każdy z nas wie, że państwowa emerytura nie wystarczy na godne życie i że trzeba na nią odłożyć pieniądze we własnym zakresie.

Tysiąc złotych, które zgubisz, i tysiąc złotych bonusu, który dostajesz w pracy, to dokładnie takie same pieniądze.

Każdy inwestor wie, że należy kupować na dołku i sprzedawać na górze.

Dokładnie wiemy, jakie ryzyko jesteśmy skłonni ponieść.

### **W PRAKTYCE**

Około 90% Polaków nie buduje majątku i nie inwestuje.

Zdecydowanie mocniej przeżywasz zgubienie pieniędzy niż ich zdobycie.

Większość inwestorów sprzedaje ze strachu w dołku i kupuje akcje, gdy ich ceny rosną.

Gdy rynek idzie do góry, inwestorzy mają bardzo dużą tolerancję dla ryzyka, ale gdy spada, ich awersja do ryzyka szybko wzrasta.

## Jak zacząć inwestować. Osiem kroków do sukcesu w finansach osobistych

---

Gdy wyniki i perspektywy firmy, której akcje kupiliśmy, znacznie się pogorszyły i jej kurs spada, powinniśmy sprzedać jej akcje, akceptując stratę.

Im jesteś mądrzejszy, tym więcej zarobiasz na giełdzie.

Im więcej wiesz i im więcej pracy włożysz w inwestowanie, tym masz lepsze wyniki.

Już w szkole podstawowej uczymy się, że  $1\% = 1\%$ .

Jeszcze wcześniej dowiadujemy się, że  $20\text{ zł} = 20\text{ zł}$ .

Polacy uważają, że żyją w biednym kraju.

Dokładnie rozumiemy, na czym polega zjawisko inflacji i jak zmniejsza realną wartość naszych pieniędzy.

Każdy zna odpowiedź na prostą zagadkę: Guma i czekolada kosztują razem 1 zł i 10 gr. Czekolada jest o 1 zł droższa gumy. Ile kosztuje guma?

Trzymamy akcje spółki z nadzieją, że jej kurs odbije. Boimy się, że będziemy się źle czuć dwa razy – najpierw, że je kupiliśmy i spadły, i potem, że je sprzedaliśmy, a znów urosły.

Sir Isaac Newton stracił znaczną część majątku, inwestując w akcje Kampanii Mórz Południowych.

Profesjonalni inwestorzy giełdowi nie mają lepszych wyników od amatorów.

Jeżeli stracisz 1% swojego portfela zainwestowany w pojedynczą spółkę, której cena akcji spadła do zera, jesteś bardzo zdenerwowany. Gdy twój cały portfel straci danego dnia 1% wartości, nie przejmujesz się tym i traktujesz to jako zwykłe wahanie rynkowe.

Gdy książka, którą chcesz kupić, w najbliższej księgarni kosztuje 40 zł, a w oddalonej o kilometr 20 zł, jedziesz po tańszą. Gdy telewizor, który chcesz kupić, w najbliższym sklepie kosztuje 3450 zł, a w oddalonym o kilometr 3430 zł, kupujesz droższy.

4 miliony Polaków należy do 10% najbogatszych ludzi na świecie, a prawie 100% naszych rodaków znajduje się w bogatszej połowie populacji globu.

Zdecydowanie wolimy 5-procentową podwyżkę pensji przy 10% inflacji, niż 2-procentową obniżkę przy braku inflacji.

Sprawdź, czy twoja szybko udzielona odpowiedź jest poprawna. :)

Zła wiadomość jest taka, że choćbyś poświęcił na naukę inwestowania nawet 10 000 godzin i skończył studia z matematyki stosowanej, nie sprawi to, że będziesz dobrym inwestorem i efektywnie zbudujesz swój majątek. Dobra wiadomość jest natomiast taka:

jeżeli:

1. **Pokonasz własne uprzedzenia** dotyczące inwestowania i pieniędzy;
2. Dobrze **określisz cel inwestycji** i realny oraz motywujący plan jego realizacji;
3. **Stworzysz strategię inwestycyjną**, która z dużym prawdopodobieństwem doprowadzi do realizacji planu oraz zapewni poziom ryzyka, jaki jesteś w stanie zaakceptować;
4. **Wdrożysz odpowiednie nawyki finansowe**, które pozwolą konsekwentnie stosować stworzoną strategię i utrzymać motywację;
5. **Nauczysz się rozpoznawać i kontrolować emocje towarzyszące inwestowaniu**, które są największym zagrożeniem podczas realizacji planu;
6. **Uodpornisz się na komunikaty z rynku**, które mogłyby sprawić, że odejdziesz od własnej strategii;
7. **Wzmocnisz swoją psychikę** pod kątem inwestycji;
8. **Nauczysz się rozpoznawać i kontrolować to, na co masz wpływ**, inwestując, nie emocjonując się tym, na co wpływu nie masz, to

## MASZ OGROMNĄ SZANSĘ ODNIEŚĆ OSOBISTY SUKCES FINANSOWY.

To właśnie stanowi cel tej książki. Postaram się przeprowadzić cię po kolei przez powyższe osiem punktów, które, mam nadzieję, sprawią, że rozpoczniesz swoją Finansową Podróż lub że Twoja Finansowa Podróż będzie skuteczniejsza, spokojniejsza i przyjemniejsza.

Na rynku jest bardzo dużo świetnych książek, które opisują tajniki inwestowania w różne aktywa. Ja, zgodnie z moim przekonaniem, że „długoterminowy sukces inwestycyjny to w 10% wiedza, predyspozycje i szczęście oraz w 90% trzymanie się założonego planu i umiejętność panowania nad swoimi emocjami”, skupię się na motywacji, emocjach i wszystkim, co dzieje się w głowie inwestora. Jestem pewny, że gdy nie będziesz inwestować idealnie i twoja stopa zwrotu będzie zaledwie przeciętna, ale za to



zaprojektujesz swój sposób oszczędzania i inwestowania tak, że będziesz to robić konsekwentnie, będzie ci to sprawiało radość i cały czas utrzymasz motywację, to osiągniesz swój cel. Jeżeli natomiast staniesz się mistrzem w samej sztuce inwestowania i będziesz osiągać w większości przypadków wyniki lepsze od rynku, ale nie zachowasz konsekwencji, motywacji i nie będziesz przez to spać spokojnie, twoje szanse na końcowy sukces i szczęśliwe życie okażą się znacznie mniejsze.

Teraz krótki opis tego, co znajdziesz w poszczególnych częściach tej książki.

W rozdziale *Ja, Inwestor. Czyli kto?* pomogę ci odkryć, jakim typem człowieka i inwestora jesteś. Ludzie są różni. Mają inne osobowości, motywacje i sposoby działania. Uświadomienie sobie tego, kim się jest jako inwestor, jest bardzo istotne, zanim przejdziemy do omawiania ośmiu punktów prowadzących do finansowego sukcesu. Jeżeli jesteś człowiekiem, który postrzega świat przez fakty, cele i logikę, motywacja oparta na uczuciach i emocjach może ci się wydać mało poważna. Jeżeli natomiast postrzegasz świat przez pryzmat emocji i uczuć, a liczby nie są twoją mocną stroną, może ci się zrobić niedobrze, gdy kolejny raz użyję słów „arkusz kalkulacyjny” lub „stopa zwrotu”. Zależy mi na tym, żebyś, czytając dalszą część książki, razem ze mną starał się rozpoznawać, która z zaproponowanych metod ma szansę zadziałać właśnie u ciebie, a którą od razu należy odrzucić, bo nie jest zgodna z twoją osobowością i przyniosłaby ci więcej złego niż dobrego. Dalszą część tej książki traktuj zatem, proszę, jak kafeterię. **Z wachlarza tematów i metod, które opisuję, wybierz tylko te, które do Ciebie pasują.** Zastosuj je we własnej strategii inwestycyjnej, a resztę potraktuj jako ciekawostkę. W tym rozdziale, aby wspólnie odpowiedzieć sobie na pytanie, kim jesteś jako inwestor, skorzystamy z odpowiedzi psychoanalityka Carla Gustava Junga oraz **kolorów osobowości**. Zrobimy to oczywiście przez pryzmat inwestowania i budowania majątku.

W rozdziale *Pokonaj swoje uprzedzenia* skupię się na najpopularniejszych uprzedzeniach dotyczących inwestowania i pieniędzy. Na wszelki wypadek już w tym miejscu zaznaczam, że moim celem NIE jest podsuniecie kolejnych wymówek lub popularne w sprzedaży „zbijanie obiekcji”, tylko dostarczenie argumentów, po których samodzielnie zdecydujesz, czy te wymówki i uprzedzenia mają sens. Wiesz, dlaczego w poprzednim zdaniu postawiłem nacisk na słowo „nie”? A czy mógłbyś na chwilę zamknąć oczy i nie myśleć o dużym NIEBIESKIM SŁONIU?

Ej, przecież miałeś o nim nie myśleć!... No właśnie. Nie tylko twój umysł ma problem ze słowem „nie”\* :) Drugi rozdział może być zatem istotny dla tych, którzy jeszcze nie rozpoczęli budowania majątku, ale myślę, że jeżeli już inwestujesz, również znajdziesz tam wiele ciekawych przykładów i statystyk, które upewnią cię w przekonaniu, że to dobra droga. W tym rozdziale wszelkie zagadnienia omówię z punktu widzenia polskiego inwestora, jednak ze względu na dość krótką historię gospodarki rynkowej i rynku kapitałowego w naszym kraju będę się też odwoływał do przykładów ze Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej.

W rozdziale *Ustal, po co masz inwestować* omówię temat motywacji i ustawiania planu inwestycyjnego. Wydaje się to trywialne i może niepotrzebne, ale zapewniam, że jasno wyznaczone, mierzalne, określone w czasie, pasujące do osobowości cele i dobrze ułożony plan ich realizacji to połowa sukcesu. Plan i dobra strategia realizacji tworzą ponadto ostoję, do której inwestor powinien wracać, gdy emocje związane z sytuacją na rynku lub jego wynikami sprawiają, że zaczyna mieć wątpliwości.

– Czy nie mógłby mnie pan poinformować, którądy powinnam pójść?

– To zależy w dużej mierze od tego, dokąd pragnęłabyś dojść – odparł Kot-Dziwak.

– Właściwie wszystko mi jedno.

– W takim razie wszystko jedno, którądy pójdziesz.

– Chciałabym tylko dostać się dokądś – dodała Alicja w formie wyjaśnienia.

– Ach, na pewno się tam dostaniesz, jeśli tylko będziesz szła dość długo.

Lewis Carroll, *Alicja w Krainie Czarów*

W rozdziale *Ustal swoją strategię* postaram się udowodnić, że inwestowanie, nawet z określonym planem, ale bez własnej strategii inwestycyjnej, znacznie zmniejsza prawdopodobieństwo sukcesu. Zaprezentuję również, jak można ułożyć strategię inwestycyjną z najpopularniejszych aktywów

---

\* Mózg człowieka „nie rozumie” naszych słów jako takich. Rozumie natomiast obrazy i wrażenia, które z nimi kojarzymy i które pochodzą z naszych doświadczeń. Kiedy skierowane do nas zdanie jest poleceniem, nieświadome odruchy skłaniają nas do działania, zanim jeszcze „intelektualna” interpretacja okaże się efektywna. Kiedy mówimy: „nie myśl o tygrysie”, pierwszą myślą, jaka przychodzi nam do głowy, jest właśnie tygrys. Tak samo z niebieskim słoniem.

dostępnych dla każdego polskiego inwestora, takich jak konta oszczędnościowe, akcje, ETF-y, obligacje, złoto. W tym rozdziale scharakteryzuję powyższe aktywa, napiszę, jaką rolę mogą pełnić w twoim portfelu, i opowiem, czego możesz się po nich spodziewać. Zaznaczam jednak, że ten rozdział nie zastąpi dobrej książki tłumaczącej w szczegółach, jak działają poszczególne aktywa. Gdybym chciał to opisać, pewnie mojej publikacji nie trzymałoby się w rękach tak łatwo.

W rozdziale *Wdróż finansowe nawyki* omówię rolę, jaką rutyna odgrywa w życiu, oraz zaproponuję kilka przydatnych nawyków finansowych, które możesz wdrożyć. Niestety wyrabianie nowych (szczególnie pozytywnych) nawyków nie jest rzeczą prostą, o czym przekonują się co roku właściciele siłowni mniej więcej w połowie stycznia. Nie zostawię cię jednak z tym samym i przytoczę kilka najefektywniejszych sposobów wdrażania pozytywnych nawyków proponowanych przez ekspertów w tej dziedzinie.

Rozdział *Poznaj pułapki, które czekają w twojej głowie* skupia się na psychologicznych aspektach inwestowania, czyli emocjach, z jakimi mierzy się każdy inwestor i które mogą zaburzyć realizację jego strategii inwestycyjnej. Nie obiecuję, że po przeczytaniu tego rozdziału nabędziesz na nie odporności, ale na pewno będzie ci dużo łatwiej je rozpoznawać, a może nawet w niektórych przypadkach kontrolować, gdy ich doświadczysz. Przykładem może być mocniejsze odczuwanie strat niż zysków, zbytnia pewność siebie lub nieuwzględnianie we własnym planie inwestycyjnym sytuacji skrajnych. Brak świadomości tego, jak jako człowiek odczuwasz różne zdarzenia podczas procesu inwestowania i jakie nieracjonalne decyzje możesz podejmować, jest dużym ryzykiem dla stanu twojego portfela i jakości twojego snu.

Kolejny rozdział *Uważaj na informacje z rynku* to kontynuacja tematu związanego z pułapkami, które czekają na inwestora. Tu jednak skupię się na tych zewnętrznych, związanych z różnymi komunikatami z rynku, które również mogą sprawić, że zbczy się z zaplanowanej wcześniej drogi. Opowiem w nim między innymi, dlaczego inwestor powinien wiedzieć, co się dzieje na rynku, ale niekoniecznie podążać za rekomendacjami analityków i interpretacjami dziennikarzy, oraz jak rynek sprytnie zarządza emocjami inwestorów, aby ci zawsze uważali, że wyniki są lepsze od oczekiwań.

W następnym rozdziale o tytule *Wzmacniaj swoją psychikę pod kątem inwestycji* podam kilka prostych wskazówek, jak możesz pracować nad tym,

aby twoje emocje coraz mniej przeszkadzały ci w odniesieniu finansowego sukcesu.

Ostatni rozdział *Skup się na tym, na co masz wpływ* poświęciłem na omówienie zagadnień związanych z inwestowaniem, które inwestor, w przeciwieństwie do rozwoju sytuacji na rynku, inflacji oraz tweetów Elona Muska i Jacka Sasina, może kontrolować, a mianowicie na kosztach i podatkach. Mimo że są często pomijane w dyskusjach i opracowaniach dotyczących budowania majątku, mają one w długim terminie ogromne znaczenie.

Jeszcze kilka słów na koniec wstępu i zaczynamy.

Wiedzę, którą znajdziesz w tej książce, w dużej mierze zawdzięczam wspaniałym autorom, psychologom i naukowcom, takim jak Daniel Kahneman, Morgan Housel, Jason Zweig, Piotr Zielonka i wielu, wielu innych. Znajdziesz tu ich odkrycia i przemyślenia przefiltrowane przez pryzmat moich własnych doświadczeń i poparte wieloma przykładami oraz analogiami. Mam nadzieję, że udało mi się je przedstawić w sposób praktyczny, ciekawy i miejscami zabawny. Nie znajdziesz tu naukowych opisów ani rozważań. Skupiam się natomiast na najbardziej praktycznych zagadnieniach z punktu widzenia polskiego inwestora indywidualnego. Książkę tę napisałem też bardzo luźnym językiem. Będę się zwracał do ciebie bezpośrednio, będę sobie pozwalał na odrobinę humoru i czasem będę wyolbrzymiał lub koloryzował niektóre zjawiska, aby łatwiej było zrozumieć, o co chodzi. Mam nadzieję, że nie będzie to przeszkadzać. Mimo że poruszam tu liczne zagadnienia inwestycyjne i odnoszę się do różnych typów osobowości inwestora, książka w dużej mierze jest pisana dla osób, które myślą o inwestowaniu w dłuższej perspektywie i które chcą w bezpieczny oraz przewidywalny sposób osiągnąć wolność finansową lub zabezpieczyć swoją emeryturę. Jeżeli bardziej interesują cię krótkoterminowe zyski i spekulacje lub po prostu poprawienie krótkoterminowej stopy zwrotu, w tej książce nie znajdziesz odpowiedzi, jak to zrobić. Wciąż możesz znaleźć w niej jednak inne kwestie, które mogą cię zaciekawić i sprawić, że twój styl inwestowania będzie przyjemniejszy, a może nawet skuteczniejszy.

Książkę starałem się pisać w taki sposób, aby była ciekawa zarówno dla początkującego, jak i bardziej doświadczonego inwestora. Nie będę w niej jednak tłumaczył podstawowych pojęć, takich jak 'akcja', 'obligacja' czy 'inflacja'. Często będę się przy tym posługiwał zamiennie takimi pojęciami, jak

‘oszczędzanie’, ‘inwestowanie’ lub ‘budowanie majątku’. Teoretycznie są to różne pojęcia, ale w praktyce bardzo z sobą powiązane. Zarówno ‘oszczędzanie’, jak i ‘inwestowanie’ traktuję jako przeznaczanie części swoich bieżących dochodów na zakup aktywów, przy czym inwestowanie jest pojęciem szerszym, bo obejmuje również sam proces zarządzania tymi aktywami. Inwestowanie jest też często związane z aktywami bardziej ryzykownymi. Nikt przecież nie inwestuje w lokatę bankową albo nie oszczędza na akcjach spółek wzrostowych.

‘Wolność finansową’ na potrzeby tej książki rozumiem jako sytuację, w której nie musisz już więcej pracować, bo przychody uzyskiwane z aktywów wystarczają na pokrycie kosztów twojego życia. ‘Dochodem pasywnym’ określam natomiast przychód, który inwestor osiąga ze swoich aktywów bez dużego osobistego zaangażowania. Może to być dywidenda z akcji, odsetki z lokaty, kupon z obligacji lub czynsz z najmu (choć tu raczej w przypadku zaangażowania firmy zarządzającej najmem).

Często będę się odnosił do słów ‘aktywa’ i ‘pasywa’, które w różnych kontekstach mają różne znaczenie. Na potrzeby tej książki posłużę się definicją zaproponowaną przez Roberta Kiyosakiego – „aktywa są rzeczami, które wkładają pieniądze do twojej kieszeni” (jak akcje, obligacje, mieszkania na wynajem), a „pasywa to te rzeczy, które pieniądze z twojej kieszeni wyjmują”<sup>\*</sup> (jak samochód lub telewizor). Jeżeli pracujesz w księgowości, zapomnij przez chwilę, czytając tę książkę, o zasadzie aktywa = pasywa. Tu ona nie obowiązuje i mam nadzieję, że wkrótce w twoim przypadku aktywa będą znacznie większe od pasywów. Różnicę między moim rozumieniem aktywów i pasywów szerzej wytłumaczę w rozdziale *Ustal swoją strategię*.

W książce pojawia się też często wyrażenie „Finansowa Podróż”. Jest to pojęcie, które na swoim przykładzie bardzo szczegółowo opisałem w książce *Finansowa Podróż. Wyrusz w drogę do spokoju, szczęścia i wolności osobistej*. Kryje się za nim proces budowania wolności finansowej w sposób, który sam w sobie sprawia przyjemność, niezależnie od tego, czy inwestor osiągnie zakładany cel, czy też nie. Jeżeli chcesz się dowiedzieć, jak część opisanych zagadnień stosuję we własnym budowaniu wolności finansowej, serdecznie polecam moją pierwszą książkę.

---

<sup>\*</sup> Robert Toru Kiyosaki, Sharon L. Lechter, *Bogaty ojciec, biedny ojciec*, Instytut Praktycznej Edukacji Osielsko 2008.

## Co determinuje nasz sukces w finansach

I najważniejsza rzecz. Książkę uatrakcyjnią dla ciebie rysunki mojej żony, która dzielnie wspiera mnie w budowaniu wolności finansowej naszej rodziny oraz odgrywa niezastąpioną rolę pierwszego recenzenta każdej mojej publikacji. Liczę, że spędzisz z tą książką miło czas i dzięki niej twoja Finansowa Podróż będzie efektywniejsza i przyjemniejsza. Zanim jednak przejdziemy do projektowania tej podróży, spróbujmy się dowiedzieć, jakim jesteś inwestorem.



# FINANSE OSOBISTE

Znajdź skuteczną strategię inwestycyjną dopasowaną do twojej osobowości

Zastanawiasz się nad zainwestowaniem swoich pierwszych pieniędzy? Jesteś początkującym inwestorem? A może już od lat pomnażasz własne oszczędności? Wszystko jedno, na jakim etapie swojej finansowej podróży jesteś, o jej sukcesie lub porażce zdecydują twoje EMOCJE. A tych w inwestowaniu nie brakuje!



Nasze uprzedzenia dotyczące pieniędzy, silne emocje związane ze stratami, sprzeczne komunikaty z rynku oraz brak jasnego celu i strategii – to wszystko utrudnia efektywne inwestowanie i sprawia, że większość inwestorów w długim terminie osiąga wyniki niższe od szerokiego rynku. Co więcej, sam proces inwestowania zamiast sprawiać radość, dla wielu osób jest bardzo stresującym doświadczeniem. Chcesz wiedzieć, dlaczego tak się dzieje i co możesz z tym zrobić?

Ta książka pomoże ci:

- lepiej poznać siebie jako inwestora,
- pokonać uprzedzenia dotyczące inwestowania i pieniędzy,
- określić swój cel oraz motywujący i dostosowany do siebie plan jego realizacji,
- stworzyć własną strategię inwestycyjną,
- wdrożyć odpowiednie nawyki finansowe,
- nauczyć się rozpoznawać i kontrolować emocje towarzyszące inwestowaniu,
- uodpornić się na komunikaty z rynku,
- wzmocnić swoją psychikę pod kątem inwestycji,
- nauczyć się rozpoznawać i kontrolować to, na co masz wpływ, inwestując.

Ten napisany prostym i zrozumiałym językiem poradnik oparty na badaniach najwybitniejszych psychologów i naukowców zajmujących się psychologią inwestowania jest dostosowany do realiów polskiego rynku i bazuje na bogatych doświadczeniach autora oraz licznych przykładach.

Michał Walendowicz rozprawia się z najpopularniejszymi wśród Polaków uprzedzeniami dotyczącymi pieniędzy i inwestowania, w tym m.in. brakiem pieniędzy, wiedzy czy zaufania do instrumentów inwestycyjnych lub bardzo znanym stwierdzeniem „pieniądze szczęścia nie dają”.

**Nauč się inwestować skuteczniej  
i bardziej świadomie**

Książka dostępna  
także jako e-book.

ISBN 978-83-8231-464-9



9 788382 314649

MT24017

Cena 69,90 zł