

LouAnn Lofton

WARREN BUFFETT

*inwestuje
jak dziewczyna*

DLACZEGO POWINIENES IŚĆ W JEGO ŚLADY?



8 PODSTAWOWYCH
ZASAD
ZYSKOWNEGO
INWESTOWANIA

Przedmowa Tom Gardner,
założyciel i prezes The Motley Fool



The Motley Fool.
To Educate, Amuse & Enrich™



Nawet miliarderzy czerpią inspirację z pomysłów firmy The Motley Fool.

Time Magazine

Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Nexto.pl](#).

*Mojej matce
i pamięci mego ojca*

LouAnn Lofton

WARREN BUFFETT

*inwestuje
jak dziewczyna*

DLACZEGO POWINIENES IŚĆ W JEGO ŚLADY?

Przekład
Michał Glatki



Tytuł oryginału: WARREN BUFFETT INVESTS LIKE A GIRL

Przekład: Michał Głatki

Redakcja: Dorota Mazur-Duleba

Projekt okładki: studio KARANDASZ

Zdjęcie na okładce: © Najlah Feanny/Corbis Saba/FotoChannels

Skład: Władimir Michnievič, PERFECT MAGENTA

Copyright © 2011 by The Motley Fool, Inc. All rights reserved. Printed in the United States of America. No part of this book may be used or reproduced in any manner whatsoever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles and reviews. For information, address Harper Collins Publishers, 10 East 53rd Street, New York, NY 10022. Grateful acknowledgment is made for permission to reprint from the following: The table appearing on page 168, from William Bernstein's *The Four Pillars of Investing: Lessons for Building a Winning Portfolio*, page 268.

Copyright © 2010, 2002 by The McGraw-Hill Companies, Inc. Reprinted by permission of The McGraw-Hill Companies, Inc.

Copyright © 2011 for the Polish edition by MT Biznes Ltd.

This Licensed Work published under license

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci zabronione. Wykonywanie kopii metodą elektroniczną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym, optycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji. Niniejsza publikacja została elektronicznie zabezpieczona przed nieautoryzowanym kopiowaniem, dystrybucją i użytkowaniem. Usuwanie, omijanie lub zmiana zabezpieczeń stanowi naruszenie prawa.

Warszawa 2013

MT Biznes sp. z o.o.

ul. Oksywska 32, 01-694 Warszawa

tel./faks (22) 632 64 20

www.mtbiznes.pl

sekretariat@mtbiznes.pl

Przedmowa

To książka dla inwestorów o inwestowaniu. Przedstawione są w niej czynniki, od których zależy, czy zyskasz bądź stracisz, czy uda ci się pokonać rynek.

Być może sądzisz, że przeczytasz w niej o metodach wyboru akcji (żeby zamiast walorów Bank of America kupić papiery GEICO) lub o sposobach szacowania zyskowności firm (żeby inwestować w Apple Steve'a Jobsa, a nie w Trump Entertainment Resorts Donalda Trumpa). Może przypuszczasz, że dowiesz się z niej, jak dogłębnie analizować sprawozdania finansowe, jak znaleźć kolejną firmę, której wartość w krótkim czasie wzrośnie 10, 20 bądź 100 razy.

Tak jednak nie będzie.

Książka ta analizuje to, co ma decydujący wpływ na sukces lub porażkę inwestora – umysł, emocje i osobowość. Jeżeli zapanujesz nad nimi, będziesz potrafił wykorzystać nadarżające się okazje, a stopa zwrotu twoich inwestycji da ci niezależność finansową. Jeśli jednak emocje wezmą górę, czekają cię spore problemy. Będziesz sprzedawać wtedy, kiedy powinieneś kupować. Będziesz wierzyć w to, w co powinieneś wątpić. Będziesz się wymądrzać, kiedy powinieneś się uczyć. Będziesz spekulować, podczas gdy zawsze powinieneś inwestować.

Jeżeli chcesz zarabiać coraz więcej – inwestując w akcje bezpośrednio bądź za pomocą funduszy inwestycyjnych – musisz nauczyć się panowania nad swoim charakterem. Jak to osiągnąć, dowiesz się z tej książki. LouAnn Lofton odkrywa, w jaki sposób Warren Buffett przemienił niewielki kapitał nastolatka w największy i najwspanialszy portfel inwestycyjny wszech czasów.

Niewątpliwie jego przypadek wart jest przeanalizowania!

Jednak aż do tej pory uczniowie mistrza, starając się odnaleźć źródła jego wirtuozerii, szukali w złym miejscu. Próbując odkryć, jak Buffett dokonuje wyceny, marzyli, że znajdą skomplikowane modele obliczeń. Przepytывali jego najbliższych współpracowników i bez skrupułów grzebali w jego życiu osobistym. Poświęcili na to dziesiątki lat, ale pominieli to, co najważniejsze. Trzeba im jednak przyznać, że próbowali.

Na Wall Street, przy biurkach macho inwestorów i macho maklerów, Buffett jest ignorowany. Panujący tam faceci robili, co mogli, żeby zdobyć Potrójną Koronę, czyli: (1) spustoszyć portfele inwestorów, (2) zrujnować finanse swoich pracodawców, (3) zatopić światową gospodarkę. Robili to wszystko w imię premii uzależnionych od prowizji. Ich gra nie polega na inwestowaniu, tylko na zgarnianiu zysków, ale problem w tym, że jej ryzyko ponosimy wszyscy.

Czy chcesz dowiedzieć się, jak zarobić miliony, inwestując w akcje? Po prostu rób odwrotnie, niż postępują na Wall Street. Tam mężczyźni zachowują się po męsku aż do czasu, gdy muszą prosić podatników o wsparcie. Zaczynaj czytać, a odkryjesz to, co umknęło prawie całemu światu albo co zostało zignorowane. To naprawdę proste: Warren Buffett inwestuje jak dziewczyna.

Tom Gardner, grudzień 2010

Rozdział 1

Dlaczego obecnie charakter jest ważniejszy niż kiedykolwiek wcześniej

Był wrzesień 2008 roku. Britney Spears po bezbarwnym występie w poprzednim roku przygotowywała się do triumfalnego powrotu na galę MTV Video Music Awards. Kolarz Lance Armstrong ogłosił, że rezygnuje ze sportowej emerytury i weźmie udział w kolejnym Tour de France. Nad Atlantykiem pojawił się huragan Ike – już piąty tego roku. Delegaci na konwencję Partii Republikańskiej desygnowali Johna McCaina, senatora z Arizony, na kandydata partii w listopadowych wyborach prezydenckich. Aktor Mickey Rourke wrócił na czołówki gazet po premierze filmu *Zapaśnik*, który zdobył główną nagrodę na Międzynarodowym Festiwalu Filmowym w Wenecji. Roger Federer po raz piąty z rzędu wygrał we wspaniałym stylu U.S. Open, natomiast Serena Williams zdobyła swój trzeci tytuł od 2002 roku. W radiu królowała brytyjska raperka M.I.A. z utworem „Paper Planes”, przebojem była również piosenka „Whatever You Like” rapera T.I. pochodzącego z Atlanty. Fani serialu *Biuro* czekali z niecierpliwością na premierę pierwszego odcinka piątego sezonu, żeby przekonać się, co nowego wymyśli Michael Scott i pozostali pracownicy firmy Dunder Mifflin. Zdobywca Super Bowl – zespół New York Giants – w meczu otwierającym nowy sezon rozgrywek pokonał 16:7 Washington Redskins.

Wtedy, w połowie września, świat zmienił się na zawsze.

Panika ogarnęła w równym stopniu giełdy, indywidualnych inwestorów i rządy poszczególnych państw. Słowo panika idealnie oddaje to, co działo się jesienią 2008 roku. W dziewiętnastym wieku William Graham Sumner, profesor uniwersytetu Yale, zdefiniował panikę jako „falę emocji, lęku i trwogi. Panika ma większe bądź mniejsze uzasadnienie. Wywoływana jest przez realny i nieuchronny kryzys, jednak wyolbrzymia potencjalne zagrożenia i tworzy nieistniejące, pozbawiając panikujące osoby wszelkiej odwagi i energii”¹.

Zapowiedź szaleństwa mogliśmy już obserwować we wcześniejszych miesiącach. Załamujący się rynek nieruchomości zaszkodził podmiotom udzielającym kredytów, takim jak bank inwestycyjny Bear Stearns, który w marcu 2008 roku został zmuszony do sprzedaży swoich akcji za bezcen bankowi JP Morgan (transakcję wspierał rząd federalny)². Boom na rynku nieruchomości, napędzany przez kredyty subprime oraz przez banki i firmy z Wall Street chcące na nim zarobić, zaczął się kończyć. Gdy jednak się załamał szybko stało się jasne, że rynki kredytowe i bilanse prawie każdego banku oraz każdej instytucji finansowej pod słońcem obarczone były niewyobrażalną ilością złych długów. Naprawdę był to „realny i nieunikniony” kryzys.

W marcu rynki i inwestorów przestraszył upadek Bear Stearns. W kolejnych miesiącach świat obserwował, jak następne banki i fundusze hedgingowe wpadały w kłopoty z powodu złych kredytów. Tak kuśtykając, jakoś doczłapaliśmy do września, gdy bankructwo obciążonego złymi pożyczkami banku Lehman Brothers zatrzęsło rynkami (rząd odmówił takiego zaangażowania się, jak w przypadku Bear Stearns, kiedy to doprowadził do sprzedaży firmy). Rynki kredytowe zachwiały się. Podmioty

gospodarcze nie chciały sobie wzajemnie udzielać kredytów i nie miały ochoty udzielać ich klientom indywidualnym. Nikt nie wiedział, co inni ukrywają w swoich sprawozdaniach finansowych. Nikt nie miał pojęcia, czym bilansom można ufać, a czym nie. Wydawało się, że bezpieczniej będzie zakładać najgorsze, i zdaje się, że wszyscy tak właśnie robili.

Jak powiedział pewien sławny mędrzec: „O tym, czy ktoś pływa nagi, dowiadujesz się w czasie odpływu”³. Jesienią 2008 roku Wall Street było kolonią nudystów. Nie muszę wam przypominać, że nie był to miły widok.

Giełdy gwałtownie zanurkowały, przyspieszając bicie serc inwestorów. Świat w tamtych dniach był niespokojny. Gdy giełdy spadały na dno, tak zwany „wskaźnik strachu” osiągał nowe szczyty. Zaufanie konsumentów i oczekiwania inwestorów zmniejszały się razem z cenami akcji. Każda minuta pogłębiała niepokój związany z przyszłością gospodarki. Jedna po drugiej szanowane instytucje finansowe stawały nad przepaścią i zaczynały balansować na krawędzi, nie wiedząc, co je czeka.

Tak właśnie wygląda panika.

6 października 2008 roku indeks Dow Jones Industrial Average po raz pierwszy od 2004 roku spadł poniżej 10 000 punktów. Trzy dni później znalazł się poniżej poziomu 8600 punktów. Tego samego dnia indeks Standard & Poor's 500 (w jego skład wchodzi 500 największych firm w Stanach Zjednoczonych) zanotował roczny spadek o 42%, co zniweczyło osiągnięcia budowane przez lata. Był to kolejny cios, który spadł na nas w ciągu czterech krótkich, bolesnych tygodni po bankructwie Lehman Brothers.

Testowana wtedy była odwaga najwytrawniejszych inwestorów, a ich nerwy poddawane były najcięższej próbie. Z szeroko otwartymi oczami i niemałym przerażeniem obserwowałam, jak mój portfel (zawierający między innymi akcje firm posiadanych przeze mnie od ponad dziesięciu lat) stawał się swoim własnym wspomnieniem. Gdzie znajdowało się dno? Dobrze zarządzane przedsiębiorstwa, które nie miały nic wspólnego z problemami banków i innych instytucji finansowych, były masakrowane razem z nimi. Wyglądało to tak, jakby znane firmy produkujące dla klientów indywidualnych i zajmujące się handlem detalicznym zamiast napojami i spodniami zaczęły parać się zabezpieczonymi hipotecznie wierzytelnościami.

Poranne przerzucanie kanałów w telewizji stało się dla mnie przygodą (w pewnym dziwnym sensie) i aktem desperacji. Czułam wewnętrzny przymus, żeby sprawdzić, co stało się w nocy, jakie nowe okropieństwa spadną na nas w nadchodzącym dniu. Moje postępowanie można porównać z zachowaniem osób znajdujących się na miejscu wypadku samochodowego. Nie mają ochoty oglądać rozbitego samochodu, ponieważ przeraża ich to, co mogą zobaczyć, a jednak nie potrafią się powstrzymać, by nie zajrzeć do jego środka.

Była jednak pewna zasadnicza różnica. Wszyscy znajdowaliśmy się w samochodzie w momencie wypadku i dlatego byliśmy w tak opłakanym stanie.

Przerażające spadki na giełdach i panika miały swoich zagonionych, starających się trzymać rękę na pulsie komentatorów. Wiadomości nadchodziły tak szybko, że bycie na bieżąco z ostatnimi, najświeższymi informacjami było zadaniem prawie niewykonalnym. Na Manhattanie, w Waszyngtonie i Londynie ważni ludzie w luksusowych samochodach i eleganckich garniturach chodzili z jednego spotkania na drugie. Ich wejścia i wyjścia z budynków transmitowała telewizja, jak gdyby byli to sławni celebryci. (Tymczasem Britney po raz drugi z rzędu nie zachwyciła na gali MTV).

W tym samym czasie z dala od wrzawy Nowego Jorku i Waszyngtonu, w cichej i spokojnej Omaha w Nebrasce, siedział pewien mężczyzna. Obserwował, tak jak już wiele razy wcześniej, rzekomy koniec świata. Słuchał podniesionych głosów w telewizji i prawdopodobnie nie mógł uciec od codziennej, a nawet co godzinnej porcji obrazów przerażonych, wyczerpanych lub po prostu zrezygnowanych

maklerów z Wall Street.

Wtedy zrobił to, co w obliczu tak wielkiego strachu zrobiłaby każda racjonalnie zachowująca się osoba. Wziął głęboki oddech, uspokoił się i zaczął kupować akcje, inwestując 20 miliardów dolarów w takie firmy, jak Goldman Sachs czy General Electric. Wymagało to odwagi, hartu ducha i zdolności do sięgnięcia myślą poza trwający kryzys, spojrzenia w przyszłość na odrestaurowaną pewnego dnia amerykańską i światową gospodarkę.

Wymagało to właściwego charakteru. Warren Buffett – nasz człowiek z Omaha (i cytowany wcześniej „sławny mędrzec”) – nie panikował i nie sprzedawał. Spokojnie oceniał sytuację. I kiedy zaczął działać, robił to z zyskaną przez lata doświadczeń dużą pewnością. Zachęcał innych do tego samego, przypominając, że podobna sytuacja zdarzała się wielokrotnie wcześniej i za każdym razem udawało się ją przezwyciężyć. Przypominał również inwestorom, że najlepszym momentem na kupowanie akcji jest czas, kiedy wszyscy uciekają z giełdy i zostawiają mnóstwo dobrych okazji do zainwestowania.

Stwierdzenie, że podczas tamtych szalonych dni prezentowanie takiego nastawienia było łatwe, jest olbrzymim nadużyciem. Obserwowanie, jak twój fundusz emerytalny topnieje każdego dnia, a nawet każdej godziny, przyglądanie się, jak trwa to nieprzerwanie tygodniami, jest bardzo zniechęcające. Obserwowanie, jak ulatniają się oszczędności na stare lata, fundusze przeznaczone na edukację dzieci, jak znika dorobek całego życia, jest wyczerpujące i niesłychanie przygnębiające. Było tak, jak gdyby ktoś uderzał nas pałką po głowach, a my nie mogliśmy uciec. Ciosy spadały jeden za drugim, bez końca.

Jakoś udało mi się nie załamać i dokupiłam trochę akcji kilku firm, których papiery miałam już w pamiętny wtorek, kiedy Lehman Brothers złożył wniosek o ogłoszenie upadłości. Nie będę przesadzała, jeżeli stwierdzę, że była to najtrudniejsza inwestycja w moim życiu. W zasadzie najtrudniejsze było podjęcie decyzji o powrocie na giełdę, która już wtedy, w początkowym stadium kryzysu, tak bardzo mnie pokiereszowała. Byłam przerażona i musiałam wykorzystać ostatnie zasoby silnej woli, żeby kliknąć na mały przycisk „kupuj” na stronie internetowej biura maklerskiego. Każda część mojego ciała wołała, żeby tego nie robić. Na szczęście moja głowa wiedziała lepiej i przezwyciężyła obezwładniający mnie strach.

Jednak kiedy kupiłam akcje, cierpienie dopiero się zaczęło. Nie przypuszczałam, że czekają mnie tygodnie i miesiące gwałtownych skoków cen, sprawdzające moje opanowanie i konsekwencję. A jednak nie sprzedawałam. Przeczekałam. Przyglądając się teraz zyskom z akcji dwóch z trzech firm, które wtedy dokupiłam (Apple Computer i Chipotle Mexican Grill), jestem zadowolona, że tak postąpiłam. Co z trzecią firmą? Nie na wszystkim można zarobić, czyż nie Chesapeake Energy?

Kariera Warrena Buffetta w sektorze finansowym była długa i godna pozazdroszczenia. O podobnych dokonaniach większość inwestorów i zarządzających funduszami mogła tylko pomarzyć (i prawdopodobnie wiele byłoby gotowi dla nich zrobić). Buffett przez prawie pięć dekad analizował przedsiębiorstwa, inwestował w najlepsze z nich i budował swój majątek. Nikt nie może się z nim równać. Jego umiejętność wybierania właściwych akcji i inwestowania w firmy, które rozwijają się i przynoszą zyski, jest wyjątkowa. Jednak tym, co naprawdę określa Buffetta, tym, co czyni go takim inwestorem, jakim jest obecnie, tym, co przez lata wyróżniało go wśród innych inwestorów, jest jego niezwykły charakter.

Słownik języka polskiego definiuje *charakter* jako: „właściwy danemu człowiekowi zespół względnie stałych podstawowych cech psychicznych, określających jego stosunek do rzeczywistości, motywację jego czynów i przyjmowany system wartości oraz wynikające stąd zachowanie i usposobienie”⁴. W świecie inwestorów od charakteru zależy, czy w chwili podejmowania decyzji kierujesz się emocjami, które na przykład sprawiają, że najpierw kupujesz, a później tracisz nad sobą

panowanie i zbyt wcześnie sprzedajesz. Od niego zależy, czy podejmujesz zbyt duże ryzyko. Czy gorączkowo kupujesz i sprzedajesz akcje, niczego nie wiedząc na temat firm, które je wyemitowały. Czy spadki na parkiecie tak rozstrajają twoje nerwy, że czujesz się sparaliżowany, czy raczej spoglądasz na obniżające się ceny i dostrzegasz okazję do zrobienia dobrych interesów.

Buffett doskonale zdaje sobie sprawę, jak ważny jest charakter: „Najważniejszy dla inwestora jest charakter, a nie intelekt. (...) Najlepszy jest taki charakter, który powoduje, że nie czerpie się przyjemności ani z podążania za tłumem, ani z przeciwstawiania się ogólnym tendencjom”⁵.

Powiedział również: „Jeżeli tylko twoje IQ jest wyższe od 125, sukces przestaje od niego zależeć. Jeśli jesteś przeciętnie inteligentny, potrzeba ci właściwego charakteru, żeby panować nad rojeniami, które tak często wpędzają ludzi w kłopoty w czasie podejmowania decyzji inwestycyjnych”⁶.

Skoro już wspomniałam „o kłopotach”, z pewnością można wskazać na charakter (jego złe cechy) jako winnego niektórych przyczyn kryzysu finansowego. Te niekorzystne cechy to:

- myślenie krótkookresowe,
- przesadnie częste podejmowanie ryzyka,
- nedorzecznie wysoki poziom długów,
- nieracjonalne przekonanie, że chciwość wystarczy do ciągłego osiągania zysków,
- niezdolność do dostrzegania długookresowych konsekwencji złych decyzji,
- spekulowanie i cyniczne wykorzystywanie pojawiających się naiwniaków.

Tak długo, jak znajdował się ktoś wystarczająco nierozsądny, komu można było sprzedawać za coraz wyższe ceny domy, akcje, pakiety kredytów subprime (rzekomo mające być bezpiecznymi inwestycjami), trwała szalona zabawa.

Trzeba jednak przyznać, że inne czynniki również przyczyniły się do kryzysu finansowego. Nie możemy obwiniać wyłącznie charakteru. Przyczyny tej niesłychanie skomplikowanej sytuacji kumulowały się przez lata. Wspomniane wcześniej bodźce odgrywały w niej znaczącą rolę, podobnie jak niewłaściwe uregulowania prawne i luźna polityka finansowa. Rywalizacja między firmami z Wall Street była tak duża, że aby dotrzymać kroku konkurencji, maklerzy i finansiści byli w stanie zaakceptować wszystko. Jeżeli jakaś firma nie chciała zawrzeć danej transakcji, ponieważ obawiała się, że przyniesie jej straty, na tej samej ulicy zawsze znalazła się inna, która była gotowa zaryzykować. Mimo to można uznać, że charakter faktycznie odegrał w kryzysie swoją rolę.

Spoglądając wstecz, można stwierdzić, że ludzi o niewłaściwym charakterze można było znaleźć na każdym poziomie rozwijającego się kryzysu, poczynając od przeciętnych obywateli, którzy pragnęli odkroić dla siebie kawałek tortu i zrealizować marzenie o własnym domu. Oczywiście były pewne odpowiedzialne osoby, które dały się po prostu wplątać w kredyty subprime albo, co gorsza, zostały naciągnięte na wzięcie pożyczki, której nigdy nie mieli szans spłacić. Jednak wielu ludzi celowo zaciągnęło ogromne kredyty hipoteczne na zakup domu przewyższającego ich potrzeby lub takiego, na który nie mogli sobie pozwolić (w niektórych przypadkach nie dotyczyło to większego domu, tylko większej liczby domów). Były to kredyty ze stałym bądź zmiennym oprocentowaniem albo kombinacją obu. Wiadomo było, że oprocentowanie tych kredytów w końcu się zwiększy, a miesięczne raty dramatycznie wzrosną. Wielu podejmujących takie ryzyko pokładało nadzieję w tym, że bańka na rynku nieruchomości będzie powiększać się bez końca, a ceny domów osiągną niebotyczny poziom, który pozwoli im na sprzedaż nieruchomości, zanim raty staną się palącym problemem.

Tak się nie stało.

Wartość domów zaczęła spadać, oprocentowanie pożyczek wzrosło i w konsekwencji miesięczne raty zaczęły dławić tych, którzy wcześniej tak ochoczo brali kredyty hipoteczne. Niedotrzymane terminy spłaty sprawiły, że ilość złych kredytów zaczęła wzrastać. Ten rosnący trend zaczął pogrążać właścicieli domów, a później banki i instytucje finansowe. Następnie przyszła kolej na rynki kredytowe i giełdy papierów wartościowych, zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i na całym świecie – zarażona została cała światowa gospodarka. Stało się tak dlatego, że zbyt mało osób uświadomiło sobie, że myślenie długookresowe i rozważa przy podejmowaniu ryzyka to wartość, a nie przekleństwo.

Po drugiej stronie stały banki i instytucje finansowe – tytani Wall Street – jeszcze bardziej unurzane w brudzie związanym z niewłaściwym charakterem niż krótkowzroczni nabywcy domów. One nie brały kredytów subprime, ale z pewnością zbijały na nich kokosy i dlatego zachęcały klientów do nieracjonalnych zachowań. Dzięki lewarowaniu chciały osiągnąć poziomy nieakceptowalne przez żadnego rozsądnego człowieka (nikt przezorny nie mógł ich sobie nawet wyobrazić) i sprawiły, że problem walącego się rynku nieruchomości rozprzestrzenił się na cały świat.

Zaczęto zadawać pytania, jak solidne i wiarygodne są zabezpieczenia banków, skoro każdy miał w swoich księgach toksyczne kredyty. Dlatego właśnie zaczęły się załamywać rynki kredytowe. Banki nie chciały sobie nawzajem pożyczać, ponieważ nie miały do siebie zaufania i nie były pewne, czy kredyty zostaną spłacone. Nie mogły zakładać, że księgi ich partnerów nie ukrywają nieprzyjemnych sekretów. Kiedy transakcje kredytowe między instytucjami finansowymi prawie całkowicie zamarły, podobnie stało się na rynku kredytów indywidualnych.

Pojawiła się nasza stara przyjaciółka panika.

Jeszcze raz możemy zauważyć ślady charakteru na miejscu zbrodni. Niewłaściwy charakter dominujący na Wall Street działał jak oliwa dolewana do ognia. Gdy pieniądze ciągle napływały, wyparowało poczucie akceptowalnego poziomu ryzyka. Zaczął panować styl macho. Rozpanoszyło się nastawienie „ja pierwszy” i „zarobię, nieważne, co się będzie działo”. Maklerzy zarabiali miliony dzięki szerokiemu wykorzystywaniu dźwigni finansowej i coraz bardziej skomplikowanych instrumentów pochodnych, z których wiele opierało się wyłącznie na kłamstwie. Rozpleniło się nadmierne ryzykowanie, nieponoszenie konsekwencji i myślenie krótkookresowe.

Większość osób napędzająca ten cały bałagan wiedziała, że taka sytuacja nie będzie trwała wiecznie. Nie było takiej możliwości. Jednak zamiast uświadomić sobie, że dobre czasy kiedyś się skończą, i podjąć mądre, długookresowe decyzje, większość graczy chciała nachapać się maksymalnie wtedy, kiedy było to możliwe. Nikt nie przejmował się konsekwencjami.

Niewłaściwy charakter można winić nie tylko za kryzys na rynkach kredytowych, do którego przyczynili się zarówno nabywcy domów zaciągający zbyt duże pożyczki, jak i finansiści z Wall Street goniący za szybkim i łatwym zarobkiem. Jeszcze gorszym skutkiem nieodpowiedniego charakteru była wynikająca z niego panika na rynkach finansowych. Giełdy zanurkowały, inwestorzy uciekli, sprzedając akcje w najgorszym możliwym czasie, giełdy spadły jeszcze bardziej, więcej inwestorów zrejterowało. zaczął się owczy pęd. W tym samym czasie Buffett zachowywał spokój i czekał, by wykonać swój ruch, by kupować akcje wiarygodnych firm po atrakcyjnej cenie – prezentował idealny temperament charakteryzujący inwestora, a nie spekulanta.

Dobra wiadomość jest taka, że każdy może ukształtować charakter skupiony na długookresowych celach. Możemy stać się spokojniejszymi inwestorami. Możemy wyzwolić umysł z myślenia spekulacyjnego na rzecz inwestycyjnego. Możemy stłumić skłonności do podejmowania ryzyka. Jeżeli nie chcemy powtórki kryzysu finansowego z 2008 roku, powinniśmy tak właśnie zrobić.

Gdy zaczniesz kontrolować emocje i zmienisz swój charakter na podobieństwo charakteru Buffetta,

poprawią się wyniki twoich inwestycji. Być może nie uda nam się przekonać każdej osoby pracującej na Wall Street, żeby skupiła się na poprawie własnego charakteru (choć niewątpliwie wzmocniłoby to i ustabilizowało nasz system finansowy), ale możemy zacząć od samych siebie, od poprawy naszego zachowania.

Co najmniej dla jednej grupy czytelników i inwestorów wydaje się to szczególnie istotne. Wszyscy możemy pracować nad poprawą charakteru, ale właśnie ta grupa powinna pracować wyjątkowo ciężko, ponieważ to ona najbardziej potrzebuje zmiany.

Mężczyźni – to was mam na myśli.

Nie ma wątpliwości co do tego, że większość handlujących na Wall Street, większość członków zarządów instytucji finansowych, większość prezesów banków inwestycyjnych ma jedną wspólną cechę – chromosom Y. Jeżeli rozpatrujemy Wall Street w kategoriach podejmowania decyzji i zdolności wpływania na rzeczywistość, jest to z całą pewnością klub męski⁷. W przypadku nabywców domów, którzy przyczynili się do powstania kryzysu finansowego, wina spada zarówno na mężczyzn, jak i na kobiety. Jednak to głównie mężczyźni zarządzają ogromnymi funduszami na Wall Street i to oni doprowadzili do destabilizacji rynku.

Oczywiście na eksponowanych stanowiskach na Wall Street znajdowały się również kobiety. Przychodzi mi do głowy Erin Callan, dyrektor finansowy Lehman Brothers, pełniąca tę funkcję w gorączkowym lecie 2008 roku (choć należy podkreślić, że objęła stanowisko we wrześniu poprzedniego roku, długo po tym, jak firma zaczęła mocno korzystać z dźwigni finansowej)⁸. Jednak zasadniczo to był, i w dalszym ciągu jest, męski świat.

Tak zwane „kobiece cechy”, takie jak umiejętność współpracy i budowania relacji czy cierpliwość, najwyraźniej nie doszły do głosu w czasie ostatniego szaleństwa na rynkach finansowych. Gdyby na Wall Street dominował kobiecy charakter i gdyby to kobiety handlowały na parkiecie oraz zasiadały w zarządach, prawdopodobnie rozwój wypadków byłby zupełnie inny. A gdyby rozwój wypadków był zupełnie inny, wszyscy mielibyśmy większe portfele inwestycyjne i mniej nieprzespanych nocy za sobą.

Mężczyźni, musicie się z tego wytłumaczyć.

Badania pokazują, że kobiety mają inne podejście do inwestowania niż mężczyźni. Myślą długookresowo oraz rzadziej handlują. Bardziej niż mężczyźni wystrzegają się ryzyka. Bardziej ufają własnym osądom i nie poddają się presji otoczenia. Mają mniej testosteronu (jego wpływ na rynki ciągle poznajemy dzięki nowym odkryciom na polu neuroekonomii). Sposób inwestowania kobiet jest zdrowszy i bardziej zrównoważony. Wszyscy powinniśmy je naśladować.

Ciekawy przypadek Islandii

Wiele dziwnych rzeczy zdarzyło się w czasie paniki w 2008 roku, ale chyba nic nie było tak osobliwe jak to, co wydarzyło się w małej Islandii. Kraj z 300 000 obywateli w krótkim czasie przeobraził się z małego, skromnego, opierającego się na rybołówstwie państwa w centrum międzynarodowej aktywności finansowej. Dawni rybacy handlowali instrumentami pochodnymi, o których prawdopodobnie przed 2003 rokiem nigdy nie słyszeli. Dług publiczny wyrwał się spod kontroli i w pewnym momencie stanowił niesamowite 850% produktu krajowego brutto⁹.

Podejmowanie nadmiernego ryzyka przez agresywnych bankierów (głównie mężczyzn) doprowadziło ten mały kraj praktycznie do bankructwa i zostawiło go z upadającą walutą oraz zawiedzionymi marzeniami obywateli.

Kogo wzywano na pomoc? Kobiety. Należało wprowadzić niezbędne zmiany i kobiety na stanowiskach polityków, bankierów i prezesów firm wzięły odpowiedzialność za chwiejącą się gospodarkę. Premierem została kobieta, a kobiety na eksponowanych stanowiskach w świecie finansów znalazły posłuch wśród sfrustrowanych, gotowych do zmian Islandczyków.

Najbardziej szanowane są Halla Tómasdóttir i Kristin Petursdóttir, które w 2007 roku, zanim gospodarka Islandii załamała się, założyły Audur Capital. Ich firma opiera się na „kobiecych wartościach” i nietknięta przeszła przez islandzki kryzys finansowy. Patrząc na obecny finansowy krajobraz Islandii, należy uznać to za prawdziwe osiągnięcie.

Tómasdóttir opisała swój sposób myślenia i wartości, jakimi kieruje się Audur Capital, w artykule opublikowanym w lutym 2009 roku¹⁰.

„Mamy pięć podstawowych kobiecych reguł. Po pierwsze – świadomość ryzyka. Nie inwestujemy w coś, czego nie rozumiemy. Po drugie – zysk z zasadami. Odpowiada nam szeroka definicja zysku, która nie ogranicza się wyłącznie do gospodarki, ale dotyczy również korzyści dla społeczeństwa i środowiska naturalnego. Po trzecie – kapitał emocjonalny. Kiedy inwestujemy, dokonujemy pewnego rodzaju audytu emocjonalnego przy sprawdzaniu firmy – przyglądamy się ludziom, obserwujemy, czy kultura organizacyjna jest częścią jej aktywów czy pasywów. Po czwarte – prosty język. Jesteśmy przekonane, że język finansów powinien być zrozumiały dla każdego, a nie tylko dla członków hermetycznej kultury bankowej. Po piąte – niezależność. Chciałybyśmy, żeby kobiety stawały się niezależne finansowo, ponieważ pociąga to za sobą większą wolność stawania się tym, kim chce się być. Z niezależnością wiąże się również możliwość wydawania bezstronnych opinii”.

Sytuacja w Islandii ciągle pozostaje nierozwiązana, ponieważ finansowe demony z przeszłości nawet po latach pokazują swoje oblicze. W trzecim kwartale 2010 roku w kraju zanotowano po raz pierwszy od 2008 roku wzrost gospodarczy, ale jego problemy jeszcze się nie skończyły¹¹. Czy ten mały naród wskaże światowej ekonomii drogę ku lepszej przyszłości? Miejmy nadzieję, że tak właśnie się stanie.

Tak się szczęśliwie składa, że mamy wybitny przykład – Warrena Buffetta – który może przyświecać nam w trakcie poszukiwań pożądanego charakteru inwestycyjnego. Kiedy porównamy badania dotyczące różnic między męskim i kobiecym stylem inwestowania, okaże się, że styl inwestycyjny Buffetta jest bardzo podobny do strategii stosowanych przez kobiety. Jego charakter, który definiuje go i czyni z niego niepowtarzalnego inwestora, jest, jeżeli można tak powiedzieć, bardziej kobiecy niż męski.

Jeśli istnieją jakiegokolwiek wątpliwości co do wartości stylu i charakteru Buffetta w porównaniu ze stylem i charakterem, nazwijmy ich, macho, pozwólcie, że rozwieję je, zestawiając wyniki, jakie osiągnął w 2008 roku i poprzednich latach z rezultatami domów inwestycyjnych z Wall Street. W okresie czterdziestu lat skumulowana roczna stopa zysku z zainwestowanego kapitału była w przypadku Buffetta ponad dwa razy większa niż firm ze Standard & Poor's 500 (to one zrujnowały nasze fundusze emerytalne i podkopały podstawy gospodarki). Buffett przez lata budował swój majątek i pozostawał sobą, podczas gdy mężczyźni z Wall Street zniszczyli swoje (i nasze również) w ciągu kilku krótkich miesięcy.

Nie ma żadnych wątpliwości, która droga jest bardziej zrównoważona, który sposób długookresowego bogacenia się jest lepszy, jaka jest dla nas wszystkich najlepsza, zapewniająca jasną przyszłość metoda inwestowania. Nadszedł czas zmian. Nadszedł czas, by zaakceptować kobiecy sposób inwestowania.

Po prostu nadszedł czas, żeby każdy z nas zaczął inwestować jak dziewczyny, tak jak robi to Warren Buffett – najlepszy inwestor wszech czasów.

Przedstawię teraz układ niniejszej książki. Zaczniemy od przyjrzenia się badaniom poświęconym kobietom i inwestowaniu. (Nie sądziłeś chyba, że zostanie to pominięte?). Później spędzimy trochę czasu na analizie Warrena Buffetta jako uosobienia idealnego, kobiecego charakteru inwestycyjnego. Poznamy kilka zasad inwestycyjnych The Motley Fool, które pomogą ci stać się inwestorem albo poprawią twoje zyski, jeżeli już nim jesteś. Na końcu znajdują się dodatki, których nie powinieneś pominąć. Są to rozmowy z kilkoma inwestorami o modelowym charakterze, podsumowanie tego, o czym przeczytasz w zasadniczej części książki, i propozycje lektur dla tych, którzy będą chcieli poszerzyć swoją wiedzę.

Zrób sobie coś do picia, przygotuj ulubione miejsce i usiądź wygodnie. Kiedy skończysz czytać tę książkę, będziesz przygotowany do inwestowania, a twój charakter przyczyni się do odniesienia sukcesu. Ach, byłabym zapomniąca, będziesz się nieźle bawił w trakcie czytania. W końcu inwestowanie powinno sprawiać przyjemność. Buffett twierdzi, że każdego ranka w podskokach idzie do pracy. Po tej lekturze sam będziesz tak robił.

¹ Todd Wenning, *The Wall Street Panic of 2008*, The Motley Fool, <http://www.fool.com/investing/general/the-wall-street-panic-of-2008.aspx>.

² Andrew Ross Sorkin, *Two Big to Fail*, Penguin, Nowy Jork, 2010, s. 10.

³ Warren E. Buffett, Berkshire Hathaway 2007 Shareholder Letter, luty 2008, <http://www.berkshirehathaway.com/letters/2007ltr.pdf>, s. 3.

⁴ Słownik języka polskiego (red. M. Szymczak), PWN, Warszawa 1981.

⁵ Warren Boronson, *J.K. Laster's Pick Stocks Like Warren Buffett*, Wiley, Nowy Jork 2001, s. 246.

⁶ „BusinessWeek” 5 lipca 1999, cytowany w: Robert G. Hagstrom, *The Warren Buffett Way*, edycja druga, Wiley, Hoboken 2005, s. 178.

⁷ Sheelah Kolhatkar, *What if Women Ran Wall Street?*, „New York” 21 marca 2010, <http://nymag.com/news/businessfinance/64950/>

⁸ Sorkin, *Too Big to Fail*, s. 29.

⁹ Michael Lewis, *Wall Street on the Tundra*, „Vanity Fair”, kwiecień 2009.

¹⁰ Ruth Sunderland *After the crash, Iceland's women lead the rescue*, „Observer”, 22 lutego 2009, <http://www.guardian.co.uk/world/2009/feb/22/iceland-women>.

¹¹ David Jolly, *Iceland Emerged from Recession in 3rd Quarter*, „New York Times”, 7 grudnia 2010, <http://www.nytimes.com/2010/12/08/business/global/08icecon.html>.

Spis treści

[Dedykacja](#)

[Strona tytułowa](#)

[Strona redakcyjna](#)

[Przedmowa](#)

[Rozdział 1. Dlaczego obecnie charakter jest ważniejszy niż kiedykolwiek wcześniej](#)

[Rozdział 2. Co nauka mówi o dziewczynach?](#)

[Rozdział 3. Poznajmy wyrocznie](#)

[Rozdział 4. Handluj rzadziej, zarabiaj więcej](#)

[Rozdział 5. Zapanuj nad zbytnią pewnością siebie](#)

[Rozdział 6. Unikaj ryzyka](#)

[Rozdział 7. Pozytywne aspekty pesymizmu](#)

[Rozdział 8. Bądź dociekliwy](#)

[Rozdział 9. Ignoruj presję otoczenia](#)

[Rozdział 10. Ucz się na biedach](#)

[Rozdział 11. Docień wpływ kobiet](#)

[Rozdział 12. Utrzymywanie stabilnych wyników](#)

[Rozdział 13. Dbaj o relacje z ludźmi](#)

[Rozdział 14. Stawiaj pytania mistrzom](#)

[Rozdział 15. Postępuj uczciwie i etycznie](#)

[Rozdział 16. Podstawowe zasady inwestowania firmy The Motley Fool](#)

[Dodatki](#)

[Wywiad z Lisą O'Dell Rapuano, inwestującą w wartość założycielką Lane Five Capital Management, członkiem CFA](#)

[Wywiad z Lauren C. Templeton, inwestującą w wartość założycielką Lauren Templeton Capital Management](#)

[Wywiad z Candace King Weir i Amelią Weir z Paradigm Capital Management, które stosują strategię inwestowania w wartość](#)

[Podziękowania](#)

Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Nexto.pl](#).