

PAWEŁ NAZARUK

INWESTYCYJNE PRZEBUDZENIE

Poznaj prawdę o świecie finansów,
zobacz kłamstwa, uniknij oszustw i zacznij
zarabiać jak rentier



one
press

EXCLUSIVE

WIEDZA WARTA MILION DOLARÓW

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION 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 HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Projekt okładki: Jan Paluch

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
<http://onepress.pl/user/opinie?inweme>
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-8359-8

Copyright © Paweł Nazaruk, Helion 2014

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Nota prawna	5
Wstęp	7
Wprowadzenie	9
1. Jak to się wszystko zaczęło...	11
2. Fundusze inwestycyjne (Unit-Linked) i prawda o nich	15
3. Inwestycje w Szwajcarii, czyli nie wszystko złoto, co się świeci	19
4. Prosperity time, drastyczna poprawa stylu życia, czyli tak żyją rentierzy?	43
5. Prawdziwe oblicze inwestycji, czyli szczerowość czas zacząć	47
6. Passive income streams, czyli poszukiwania inwestycji rentierskich	61
7. Bardzo lukratywna inwestycja	63
8. Turbosystem – turbozysk!	73
9. Zarabianie online	97
10. Coś bardziej stabilnego	109
11. Jestem traderem! Pierwsze spotkanie i kredyt na pół miliona złotych	127

12. Profesjonalny trading czy opowieści — jak to odróżnić	141
13. Szkolę czy zarabiam? — czyli jeden wielki teatr	143
14. Znalazłem Złotego Graala! Poznaję „najlepszego” tradera świata!	167
15. Emocje zwycięzcy, czyli co się dzieje, kiedy już masz to, czego chcesz	185
16. Orientalna przygoda, czyli jak straciłem wszystkie swoje pieniądze	197
17. W poszukiwaniu swojego przeznaczenia	211
18. Żyj tym!	213
 Zakończenie...	
I początek nowej drogi!	225
 Dodatek	231

Nota prawna

Informacje zawarte w tej książce odzwierciedlają jedynie poglądy autora ukształtowane w wyniku kontaktów z różnymi podmiotami rynków finansowych oraz własnych analiz i nie są zaproszeniem do zakupu lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych czy jednostek uczestnictwa, nie stanowią także żadnych rekomendacji. Publikacja nie ma na celu krytykowania ani polecania jakichkolwiek rozwiązań. Materiały zawarte w tej książce mają charakter wyłącznie edukacyjno-informacyjny. Autor nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne straty finansowe i wszelkie inne mogące być następstwem wykorzystania informacji znajdujących się w tej książce. Decyzje inwestycyjne powinny być podejmowane wyłącznie na własną odpowiedzialność. Informacje zawarte w niniejszej publikacji nie są żadną formą doradztwa inwestycyjnego, określonego w *Ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi*.

Wstęp

Chciałbym zadedykować tę książkę wszystkim tym, którzy byli ze mną na drodze moich kilkuletnich doświadczeń. Wszystkim tym, którzy dzielili się ze mną swoją mądrością. Chciałbym również zadedykować tę publikację stwórcy: to dzięki odnowieniu relacji z Nim możliwe stało się napisanie tej książki, a także zyskałem odwagę i siłę do działania oraz do dokończenia tekstu.

Mimo że tekst jest oparty na faktach z mojej osobistej historii, to jest opowiadaniem. Człowiek, którego nazwałem Piotrem, istnieje naprawdę. Jednak osób, które przekazywały mi swoją wiedzę na temat inwestowania i życia, było znacznie więcej — Piotr symbolizuje zbiór owych wszystkich moich mentorów, a przekazaną przez nich wiedzę starałem się zebrać w dialogach przeprowadzanych właśnie z nim. To, co tu opisuję, to tylko część historii. Pozwoliłem sobie również na zmiany w chronologii wydarzeń, aby jak najgłębiej pokazać przesłanie tej książki. Celowo zmieniłem też nazwy systemów oraz imiona osób zaangażowanych we wszelkie opisywane tu przedsięwzięcia.

Wiele elementów z tego tekstu może całkowicie zmienić Twoje postrzeganie zarówno świata i finansów, jak i Twojej wewnętrznej rzeczywistości, ale to tylko od Ciebie zależy, którą warstwę tej książki zechcesz zauważyć.

Wprowadzenie

Usiadłem na plaży, którą ludzie nazwaliby rajem — piękne palmy, piasek, błękitne niebo i woda. Otaczało mnie mnóstwo szczęśliwych osób. Pary, rodziny z biegającymi i śmiejącymi się dziećmi. A ja położyłem łokcie na kolanach i podparłem głowę. Byłem kompletnie załamany i zrozpaczony.

Gdybym tylko słuchał rad Piotra! Gdybym tylko wtedy słuchał innych! Gdybym był tylko mniej dumny i pozwolił sobie uczyć się na błędach innych. Dlaczego nie słuchałem autorytetów?

Nie mogłem uwierzyć, że byłem tak głupi, a zarazem tak dumny, tak wszechwiedzący i uważałem, że rady są dla innych. Bo przecież: „Ja mam w życiu szczęście, jestem złotym dzieckiem. Ja mam swoją drogę, a moje wybory są najlepsze”. Słyszałem w głowie moje dawne myśli, pełne dumy i arogancji, które teraz powtarzałem sobie z wyrażnym wyrzutem.

Teraz to nie było załamanie, to była PRAWDZIWA rozpacz. Co z tego, że siedziałem na rajskiej plaży, skoro czułem się fatalnie? Czy tak czuje się każdy, kto straci praktycznie wszystkie swoje pieniądze? Czy właśnie tak beznadziejnie czują się ludzie, którzy zostają z długami? Czy wszyscy doświadczają tego uczucia beznadziei? Zaczynałem rozumieć, co czuli ludzie, którzy pod koniec lat dwudziestych XX w. w czasie krachu finansowego kończyli ze swoim życiem, skacząc z okien po stracie pieniędzy. Ja czułem to samo i zastanawiałem się, czy jest sens dalej żyć.

Jak w ogóle mogłem do tego dopuścić? Oddałbym wszystko, żeby cofnąć czas. Oddałbym wszystko, żeby podjąć te decyzje raz jeszcze. Ale było już za późno... Nie wiedziałem wtedy, że te doświadczenia, które opisuję powyżej, to dopiero połowa historii.

Ale wróćmy do początku. Jak to się wszystko zaczęło?

Jak to się wszystko zaczęło...

Od zawsze czułem, że jestem wewnątrznie dobrym człowiekiem. A to, co niosła ze sobą w moim życiu młodość, to bezgraniczne zaufanie i naiwność. Poszedłem na studia jak prawie każdy w dzisiejszych czasach, ale przez sytuację finansową w moim domu rodzinnym musiałem wymyślić jakiś plan, jak mam na te studia zarobić. Dlatego jeszcze w czasie trwania studiów wraz z dwiema bliskimi mi osobami założyliśmy firmę zajmującą się sprzedażą różnego rodzaju produktów, głównie przez internet.

Na studiach biznesowych raczej nauczono mnie, jak być dobrym pracownikiem w korporacji, niż jak być przedsiębiorcą, więc prowadzenia biznesu uczyłem się z pokorą od podstaw.

Robiliśmy, co mogliśmy: pracowałem po dwanaście – szesnaście godzin na dobę, podobnie jak moi wspólnicy. Wszyscy staraliśmy się jednakowo. Mimo że zatrudnialiśmy pracowników i rosły nasze obroty, to wraz z nimi rosła też ilość pracy. Ostatecznie więc ciągle miałem tak samo dużo pracy. Funkcjonowałem w ten sposób dwa lata i byłem zrozpaczony. Nie miałem czasu na nic i dla nikogo: dla siebie, dziewczyny, rodziny, przyjaciół... I nawet nie miałem kiedy wydawać pieniędzy, które zarabiałem. Przez dwa lata nie miałem choćby tygodnia urlopu. Cały czas praca, praca, praca. Kiedy wracałem z biura do domu, byłem tak zmęczony, że jedyne, na co miałem ochotę, to położyć się spać. Do biura przychodziłem wcześniej rano: zaspany, zarośnięty i zaniedbany. Na szczęście większość sprzedaży odbywała się wtedy telefonicznie lub przez internet. To, co widziałem w lustrze,

gdy spoglądałem w nie codziennie, wprawiało mnie w jeszcze większą rozpacz.

Byłem wykończony i czułem, że kompletnie się wypalam. A przecież nie o to mi chodziło, kiedy zakładałem firmę. Miało być zupełnie inaczej. Nie wiedziałem co ze sobą zrobić, a zapas mojej energii spadał. Nie miałem czasu na sport, a ciągłe jedzenie w fast foodach, w biegu powodowało, że nie tylko nie czułem się dobrze, ale w dodatku obserwowałem, jak powoli zaczynam tyć.

No i stało się! W pewnym momencie nie wytrzymałem i poddałem się. Tego ranka czułem już tak wielką rozpacz, że nie mogłem wstać z łóżka jak co dzień. Stwierdziłem, że już dłużej nie dam rady. Od samego rana dzwonili do mnie z biura. I wciąż pamiętam obraz mnie, który nie odbiera telefonu, leżącego w zaniedbanym mieszkaniu i patrzącego w sufit. Wieczorem wysłałem wiadomość, że muszę odpocząć, dłużej tak nie dam rady i przepraszam; poprosiłem, żeby poradzili sobie chwilę beze mnie.

Przez najbliższe trzy dni nie robiłem nic oprócz patrzenia w sufit i zastanawiania się, co mogę zrobić z moim życiem. Czy naprawdę chcę spędzić tak resztę moich dni? Gdzie mnie to prowadzi? Nie miałem wizji, ale wiedziałem jedno — nie chcę wieść takiego życia. Co z tego, że zarabiałem ponadprzeciętnie, skoro nawet nie mogłem z tym nic zrobić. To był bezsens i jakiś obłąd. Wiedziałem, że to musi się zmienić.

Przecież każdy z nas zna lub widział człowieka, który ma pieniądze i który ma mnóstwo czasu. W końcu właśnie to pieniądze powinny powodować: że mamy dużo wolnego czasu, a nie zabierać go.

Zacząłem się zastanawiać, co robią ci ludzie, którzy mają duże majątki, a jednocześnie mają też mnóstwo czasu. Jak oni prowadzą swój biznes, czym się zajmują? Jak tym zarządzają? No i najważniejsze — jak do tego doszli? Zacząłem szukać informacji w internecie. Co mogę zrobić, żeby zaprzestać tego szaleństwa, którym była moja

praca i brak innego życia. Wiedziałem, że nie chcę prowadzić firmy w ten sposób, co do tej pory, ani nie chcę żyć tak jak dotychczas, a dodatkowo praca w tej branży nie sprawiała mi przyjemności, nie cieszyłem się tym. Nie byłem też jakimś wielkim fanem produktów, które sprzedawaliśmy. Więc najlepiej byłoby, gdyby udało mi się znaleźć inny kierunek życia i rozwoju.

Chyba każdy z nas słyszał o ludziach, którzy zarobili dużo i szybko, żyli w dostatku, mając przy tym mnóstwo czasu. Ja też tak chciałem! Chciałem zarabiać dużo i szybko przy jak najmniejszym nakładzie pracy. Chciałem się szybko wzbogacić i mieć mnóstwo czasu, a więc musiałem natychmiast znaleźć wyjście, jak wydostać się z czegoś, co nie wróżyło szybkich, łatwych i dużych pieniędzy.

Po kilku dniach siedzenia w internecie znalazłem słowo klucz, które przewijało się we wszystkich czytanych historiach. I tym słowem było:

INWESTYCJE.

Kiedy wróciłem do firmy, jasno oznajmiłem moim partnerom biznesowym, że dłużej nie dam rady funkcjonować w ten sposób co do tej pory i jestem bliski rezygnacji, tłumacząc dokładnie mój punkt widzenia. Powiedziałem to, co czułem. Razem ustaliliśmy, że odtąd mogę pracować mniej i biorę z firmy mniej pieniędzy. Chyba dawno się tak nie cieszyłem. Tak bardzo potrzebowałem wolnego czasu, czasu dla siebie. Byłem gotowy całkiem zrezygnować ze wszystkiego, co osiągnęliśmy do tej pory, tylko po to, żeby mieć czas, więc to było dla mnie idealne rozwiązanie.

Odżyłem, nareszcie odżyłem. Małymi krokami zacząłem przywracać się do porządku. Poszedłem na zakupy, do fryzjera, do kina i nareszcie wróciłem do czytania książek, co uwielbiałem. Miałem teraz więcej czasu dla siebie, ale to oznaczało również, że mogłem zgłębić, czym jest to inwestowanie i gdzie mogę inwestować. Kupiłem

książki, a także wyszukałem kilka firm zajmujących się inwestycjami, zacząłem przeglądać materiały i różne oferty. Zadzwoiłem do jednej z firm i umówiłem się na spotkanie, zapisałem się też na moje pierwsze w życiu szkolenie biznesowo-inwestycyjne.

Nie wiedziałem, co jest dostępne na rynku, nie wiedziałem, jak się zabrać do inwestowania, ale jedną z zasad, którą kierowałem się w życiu, było testowanie wszystkiego samemu.

Fundusze inwestycyjne (Unit-Linked) i prawda o nich

Przyjechałem na moje pierwsze szkolenie. Piękny, luksusowy hotel, drogie samochody przed wejściem i ludzie w drogich garniturach. Obraz bogactwa, luksusu i przepychu. „Podoba mi się” — powiedziałem do siebie w duchu.

Na szkoleniu zacząłem poznawać coś, o czym nigdy wcześniej nie słyszałem. To było moje pierwsze spotkanie ze światem inwestycji. Jedyne, co wtedy znałem, to była lokata w banku oprocentowana 5% w skali roku, więc raczej nie nazwałbym tego „inwestowaniem”. Na sali padały hasła o magii procentu składanego, o potrzebie oszczędzania i jak jest ona ważna, o możliwych dużych zyskach oraz o tym, że jeśli będę inwestował co roku kwotę X, już za dwadzieścia lat będę milionerem. Wizja bycia milionerem była bardzo interesująca, w końcu po to pojechałem na to szkolenie. Ale żeby czekać dwadzieścia lat? To znowu nie było zgodne z moim planem.

Dodatkowo na szkoleniu słyszałem zachęcające slogany typu:

„Zacznij inwestować pieniądze już dziś! Każda minuta ma znaczenie”.

„Zobacz, jeśli zaczniesz odkładać za dwa lata, a nie teraz, będziesz miał dużo mniej pieniędzy”.

„Zobacz, jaką to jest wspaniałą inwestycją!”.

Nie do końca wtedy rozumiałem, jak to wszystko działa. Wiedziałem, że wpłacam gdzieś pieniądze, które mogą zarobić dla mnie 12 – 14% rocznie. Ale nie miałem pojęcia, jak i gdzie dokładnie lądują,

ani co się z tymi pieniędzmi dzieje. Wiedziałem też, że muszę wpłacać określoną kwotę co roku przez minimum pięć lat, a najlepiej przez dziesięć lat, ale wtedy dostęp do tych środków będę miał dopiero za minimum dziesięć lat, co — jak mi mówiono — jest dla mnie najlepszym rozwiązaniem. Zrozumiałem również, że jeśli zdecyduję się na taki rodzaj inwestycji, nie ma już od tej decyzji odwrotu — jeśli chciałbym wycofać pieniądze, np. w czwartym roku inwestowania, stracę większość odkładanych środków. Pewnie brzmi znajomo dla ludzi, którzy byli na szkoleniach o tzw. produktach typu Unit-Linked, czyli produktach opakowanych w polisę ubezpieczeniową lub nazywanych inaczej funduszem funduszy.

Nawet jak dla mnie wtedy 12% w skali roku to nie był powalający wynik. Ale na razie to było jedyne rozwiązanie, do którego miałem dostęp, i na pewno było lepsze niż lokata bankowa. Z drugiej strony wizja milionów przy zaangażowaniu niewielkiego kapitału przypadła mi do gustu. Traktowałem to trochę jak moją opcję zapasową — jeśli faktycznie coś poszłoby nie po mojej myśli, miałem zawsze jakąś formę inwestycji. Byłem przekonany, że odkładanie czy inwestowanie w te programy przynosi takie rezultaty, o jakich mówiono. Z czasem miało się to okazać nieprawdą — ale o tym trochę później...

Jednak chyba najbardziej wartościowe na tym szkoleniu było spotkanie ludzi, którzy tak jak ja przyjechali tam czegoś się nauczyć. W kuluarach rozmawiano o jakichś innych systemach, niektórzy zamykali się w pokojach, aby rozmawiać o innych możliwościach inwestycyjnych. Na miejscu trudno było dowiedzieć się czegokolwiek konkretnego, ale zostawiłem swoje wizytówki tym, którzy jak mi się wydawało, będą mieli interesującą mnie wiedzę. Deklarowałem: „Jestem chętny do inwestowania pieniędzy. Jeśli pojawiłoby się na rynku coś, czym mogę być zainteresowany, proszę o telefon w tej sprawie”. Wiedziałem, że niektórzy z obecnych na szkoleniu od lat siedzą w branży inwestycji. Z niektórymi udało mi się nawiązać kontakt

lepszy niż tylko wymiana wizytówek. Był tam jeden człowiek, z którym rozmawiało mi się nadzwyczaj dobrze. Piotr był ode mnie sporo starszy, ale nie traktował mnie jak młodego naiwniaka, bo taką postawę można było czasami wyczuć u innych. Był przyjazny, życzliwy i miał w sobie wewnętrzny spokój, który dało się wyczuć.

Po szkoleniu kupiłem nowy, dobry garnitur, płaszcz, nowe buty i kilka innych, naprawdę dobrych ubrań. Kiedy wróciłem do mojego rodzinnego miasta i spotkałem się ze znajomymi, wzbudziłem duże zainteresowanie, przede wszystkim dzięki informacjom, jakie zdobyłem na temat inwestycji. Kiedy opowiadałem im moją historię o tym, że mam już dość ciężkiej pracy i że szukam innych sposobów zarabiania, większość przyznawała, że czuje to samo. Przekazali mi też, że gdyby faktycznie udało mi się coś takiego znaleźć, to oni również byliby zainteresowani.

Inwestycje w Szwajcarii, czyli nie wszystko złoto, co się świeci

Pewnego dnia, kiedy siedziałem w biurze, otrzymałem telefon od jednej z osób, które poznałem na szkoleniu inwestycyjnym.

— Cześć, Paweł, pamiętam, że prosiłeś o informację, jeśli pojawi się coś ciekawego w temacie inwestycji. Tak się składa, że dzisiaj w Poznaniu jest konferencja, która może cię bardzo zainteresować. Godzina osiemnasta, proszę, bądź punktualnie.

— Dobrze, będę na czas — odpowiedziałem.

W konferencji, która odbywała się w jednym z luksusowych hoteli w Poznaniu, za zamkniętymi drzwiami, uczestniczyło około 30 osób. Część z nich znałem już z poprzedniego szkolenia. Usiadłem obok kogoś, kogo wcześniej już gdzieś widziałem, i nie zwracając na siebie uwagi, wyszeptałem mu do ucha:

— Co się dzieje?

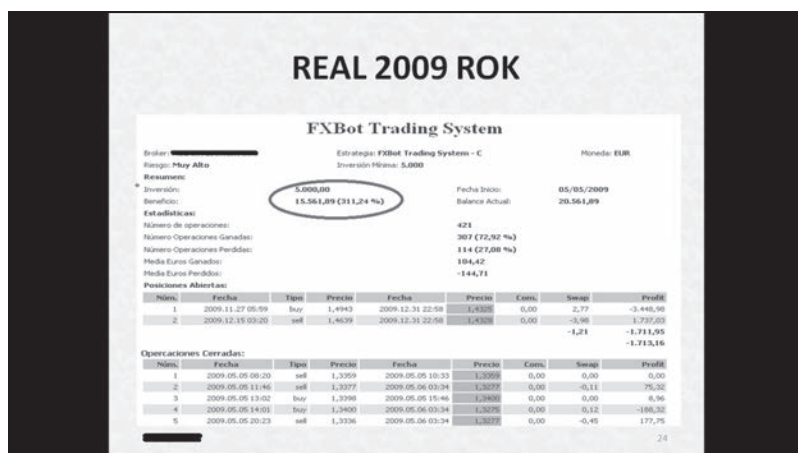
— Wprowadzają do Polski jakiś nowy hiszpańsko-szwajcarski system — odszeptał.

— Hiszpańsko-szwajcarski? — powtórzyłem po cichu, nie wiedząc, co to ma znaczyć.

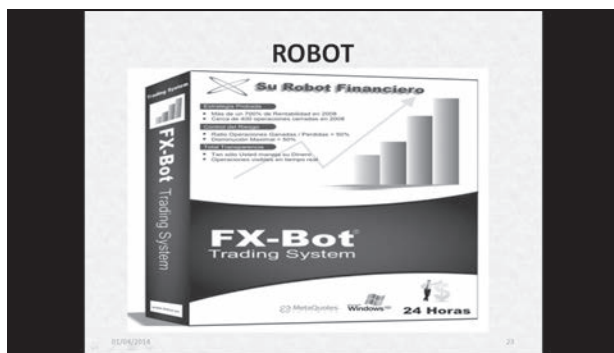
Na środek sali wyszedł prowadzący: miał około 40 lat i był ubrany w garnitur. Zamieniłem się w słuch.

— Panie i panowie, mamy zaszczyt zaprezentować jeden z najbardziej dochodowych programów, jakie pojawiły się na rynku w ciągu ostatnich dwóch lat. Bank inwestycyjny ze Szwajcarii, który posiada również licencję na bycie brokerem inwestycyjnym, w połączeniu

z firmą inwestycyjną z Hiszpanii stworzyli system, dzięki któremu mogą państwo pomnożyć pieniądze, zachowując przy tym wysokie bezpieczeństwo. Hiszpańska firma dostarcza technologię w postaci robotów, które osiągają niesamowite zyski na rynkach walutowych. Wynik zysków za pierwszy rok wynosi trzysta pięćdziesiąt procent. Wynik za drugi — trzysta dwa procent. Jesteśmy na samym początku roku trzeciego. Wejście do programu zaczyna się od pięciu tysięcy euro.



Jest to jeden ze slajdów prezentacji. Pokazuje minimalną kwotę inwestycji – 5000 euro oraz zysk za ostatni rok 311,24%



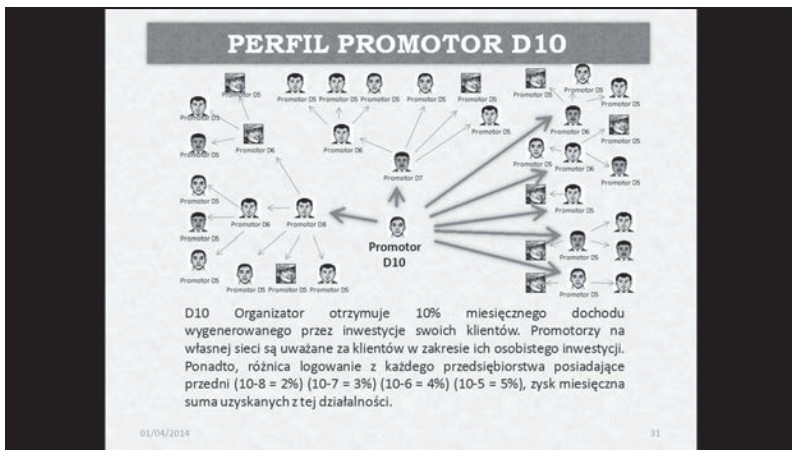
Kolejny slajd prezentacji. W taki sposób prezentowany był hiszpański robot

„Pięć tysięcy euro — w tym momencie poczułem, że w moich oczach pojawiły się dwa znaczki dolarów. — Przecież stać mnie na pięć tysięcy euro — pomyślałem. — Trzysta procent! Jeśli wpłacę pięć tysięcy euro, zarobię piętnaście tysięcy euro!” — moje myśli kłębiły się wokół obliczeń.

— Dodatkowo, proszę państwa — kontynuował prowadzący — w programie jest już ponad dziesięć tysięcy osób, tyle osób nie może się mylić, a program jest całkowicie legalny!

W tym czasie pokazywana była również prezentacja w Power-Poincie: podane nazwy ulic, pokazane twarze załogi, która była odpowiedzialna za roboty, zdjęcia budynków banku w Szwajcarii, wyliczenia, rozliczenia, liczby, wykazy potrzebnych dokumentów. Tłumaczono dokładnie, jak to wszystko działa.

— Ponadto, proszę państwa — ciągnął prowadzący — jeśli zaprosicie od tego systemu znajomych, możecie otrzymać prowizję od ich zysków!



Jeden ze slajdów prezentujący system prowizji wypłacanych dla osób polecających rozwiązanie finansowe

„Bingo!” — pomyślałem. Przecież miałem całą grupę znajomych, która tylko czekała na taki właśnie system. Zafascynowany i pod-ekscytowany jeszcze tego samego dnia dzwoniłem do kilku moich najlepszych znajomych. Za trzy dni sześć osób siedziało w moim mieszkaniu w Poznaniu i wspólnie wypełnialiśmy dokumenty. Aby wejść do systemu, trzeba było wysłać szwajcarskiej firmie skan dowodu, podpisać umowę inwestycyjną, a — przy większych środkach — trzeba było nawet udokumentować, skąd pochodzą pieniądze. Całe przedsięwzięcie wyglądało bardzo legalnie i profesjonalnie. Wszyscy odczuwaliśmy ekscytację, ponieważ dla każdego z nas nawet 200% zysku od 5000 euro to były olbrzymie pieniądze. Część miała zarobione pieniądze, część pieniądze pożyczyła od rodziny, w tamtym momencie nie miało to większego znaczenia. Przecież zaraz zaczniemy zarabiać — myśleliśmy wszyscy wtedy. Za kilka dni pieniądze były już na platformie, gotowe do podpięcia pod roboty. Pieniądze były przelewane z naszego konta bankowego na konto bankowe banku inwestycyjnego w Szwajcarii. Rozpierała nas duma, już wtedy czuliśmy się jak milionerzy. Każdy otrzymał swój login i hasło, po użyciu których widział zainwestowaną kwotę oraz jaki procent uzyskał w poprzednim miesiącu. W każdym miesiącu można było wycofać kapitał, jeśli z jakichś względów było się niezadowolonym, ale wówczas nikt nawet o tym nie myślał. „Przecież zaraz będziemy zarabiać”.

Po pierwszym miesiącu, kiedy robot wypracował około 10% zysku, wszyscy byliśmy zachwyceni. Znajomi dziękowali mi, a jeden z nich, który był w Poznaniu, zabrał mnie na uroczystą kolację do restauracji. Jednak nasza radość nie trwała długo. Wszyscy otrzymaliśmy jeszcze trzy wypłaty w okolicach 10% miesięcznie, a następnie robot stracił 30%. Trochę się przestraszyliśmy, ale zapewniano nas, że to chwilowe i trzeba poczekać, a robot na pewno to odrobi. No i że przecież, aby zyskiwać, trzeba czasami trochę stracić. Jednak strata powiększyła się do 40%, potem do 50%, a gdy doszła 60%, zaczęła się już panika. Oczywiście uspokajano nas: „Zostawcie pieniądze, to

tylko chwilowe”. Nie wiedzieliśmy, co robić. Po czym niespodziewanie otrzymałem telefon od Piotra, którego poznałem na szkoleniu inwestycyjnym i z którym zbudowałem wtedy najlepszą relację.

— Paweł, zabierajcie wszystkie pieniądze — powiedział stanowczo Piotr.

Od razu zadzwoniłem do moich znajomych i przekazałem im, żeby złożyli polecenie wypłaty środków. Nie pamiętam, co dokładnie stało się z innymi osobami, które nie wypłaciły pieniędzy z platformy, ale wiem, że straciły prawie wszystkie pieniądze.

Nie mieliśmy już tak dobrych nastrojów jak wcześniej. Dało się wyczuć napięcie. I mimo że nikt nie miał mi za złe, że stracił pieniądze z mojego polecenia, ja czułem się z tym fatalnie. Byłem zły na samego siebie, a z drugiej strony czułem się bezradny. W głębi siebie chciałem, żeby ludzie ze mną zarabiali, a zamiast tego po czasie mieli mniej pieniędzy niż poprzednio. Czułem się totalnie źle. Obiecałem sobie, że już **nigdy więcej nie polecę niczego, czego sam wcześniej nie sprawdziłem.**

Lekcja numer 1

Byłem trochę podłamany. Nie przypuszczałem, że w inwestycjach się traci, byłem pewien, że tylko się zarabia. Nawet moi znajomi, którzy stracili razem ze mną, pocieszali mnie, mówiąc, że nic się nie stało, ale ja ciągle czułem się odpowiedzialny za własną i ich stratę. Nawet bardziej za ich niż za swoją.

Kilka dni później dostałem telefon od Roberta — kolejnej osoby, którą poznałem gdzieś na którejś z konferencji lub na szkoleniu inwestycyjnym.

— Straciliście pieniądze. Jesteście gotowi — powiedział.

— Ale gotowi na co? — zapytałem.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

Wiem, na czym i gdzie stracisz pieniądze, ale wiem też, gdzie je zarobisz! Możesz uczyć się na moich błędach...

Skoro sięgnąłeś po tę książkę, prawdopodobnie słyszałeś o wolności finansowej i przychodzie bez pracy, czyli o tak zwanym przychodzie pasywnym. Być może tak jak ja chcesz zmienić swoje życie, zostać rentierem i inwestorem. Kilka lat temu oddałbym wiele za taką książkę. Nie straciłbym wraz z przyjaciółmi co najmniej 5 milionów złotych i nie wpadłbym w największe emocjonalne bagno w moim życiu. Żeby wiedzieć to, co wiem teraz, wraz z przyjaciółmi musiałem przejść przez liczne oszustwa, pseudoinwestycje, dziwne mechanizmy prawne czy programy, a także stracić morze pieniędzy, aby zrozumieć, co naprawdę działa i przynosi realne, legalne, stabilne zyski.

Dziś dzielę się z Tobą tymi doświadczeniami. Książka, którą trzymasz w ręku, to oparta na faktach historia, która wprowadza w świat inwestycji, wyjaśnia pojęcia związane z giełdą, inwestycjami, obnaża kulisy rynku forex i tłumaczy mechanizmy rządzące rynkiem pieniądza. Jednocześnie *Inwestycyjne przebudzenie* przekazuje o wiele więcej niż suchą wiedzę o tym, jak inwestować, pokazuje czym jest zaginiony składnik sukcesu — we wszystkich dziedzinach życia — a także odpowiada na najważniejsze życiowe pytania.

PATRON MEDIALNY



książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 20643



Księgarnia internetowa:

<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:

0 801 339900



0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

• <http://onepress.pl/promocje>

Książki najchętniej czytane:

• <http://onepress.pl/bestsellery>

Zamów informacje o nowościach:

• <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 24,90 zł

ISBN 978-83-246-8359-8



9 788324 683598