



ÎN MINTEA MARILOR INVESTITORI

STEFANO CALICCHIO

O călătorie în psihologia folosită de cei mai mari
investitori din toate timpurile prin biografii, citate
și analize operaționale



ÎN MINTEA MARILOR INVESTITORI

STEFANO CALICCHIO

O călătorie în psihologia folosită de cei mai mari
investitori din toate timpurile prin biografii, citate
și analize operaționale

Stefano Calicchio

ÎN MINTEA MARILOR INVESTITORI

**O călătorie în psihologia folosită de cei mai mari investitori din toate
timpurile prin biografii, citate și analize operaționale**

UUID: 3307223c-23a0-49ba-8227-7f9844a1e74b

Questo libro è stato realizzato con StreetLib Write

<http://write.streetlib.com>

Indice dei contenuti

■

[Introdurre](#)

[Benjamin Graham](#)

[John Templeton](#)

[Warren Buffett](#)

[Peter Lynch](#)

[George Soros](#)

[David Dreman](#)

[William \(Bill\) Gross](#)

[William Gann](#)

[Carl Icahn](#)

[Philip Fisher](#)

[Printul Alwaleed Bin Talai](#)

[Ultimele sfaturi](#)

[Concluzie](#)

[Test de autoevaluare](#)

[Soluții](#)

Toate drepturile rezervate.

Orice încălcare va fi urmărită în toată măsura legii.

Nici o parte a acestei publicații nu poate fi reprodusă, stocată într-un sistem de recuperare sau transmisă sub nicio formă sau prin orice mijloace, electronice, mecanice, fotocopiere, înregistrare, scanare sau în alt mod, cu excepția celor permise de legislația UE și SUA.

Stefano Calicchio poate acorda permisiunea de a reproduce, contra cost, o porțiune care să nu depășească a cincisprezecea parte din prezentul volum. Cererile trebuie trimise la următoarea adresă de e-mail:

calmail@hotmail.it

Informații privind drepturile de autor

Autor: Stefano Calicchio

Copyright : © Licență standard - Toate drepturile rezervate

Introducere

80% dintre investitorii pe termen lung își pierd banii pe piețele financiare; dar dacă acest lucru este adevărat, înseamnă că restul de 20% sunt capabili să învingă sistematic piața și să își asigure un viitor prosper.

În acest sens, piața bursieră poate fi, cu siguranță, o bună metaforă pentru viață. În afaceri, ca și în alte domenii, cei care reușesc sunt cei care nu improvizează în ceea ce fac; investitorii de succes își stabilesc obiective concrete pe termen lung, au încredere într-o metodă de analiză a pieței și urmează strategii dovedite pe teren pentru a obține ceea ce își doresc.

Această carte reunește know-how-ul și cunoștințele folosite de acea mică nișă de investitori care bat constant piața pentru a-și gestiona inteligent activele. În acest sens, a fost pentru mine o sarcină pe cât de incitantă, pe atât de complexă, pentru că am fost întotdeauna fascinat de psihologia succesului și de mintea celor care reușesc să producă rezultate preponderente, menținându-le pe termen lung.

Din această dificilă muncă de cercetare a reieșit clar că nu există secrete pentru a putea anticipa piața sau pentru a prezice viitorul prețurilor, precum și tehnici magice pentru a câștiga în orice scenariu de tranzacționare și pentru a câștiga fiecare mână pe care ne-o oferă bursa.

Dimpotrivă, există o metodă de a învăța ce nu funcționează din eșecurile anterioare și de a descoperi ce poate fi reprodus din propriile succese și din cele ale altora; cu aceste premise, tot ce rămâne de făcut (ceea ce cu siguranță nu este ușor, dar este realizabil) este să puneți în aplicare inteligența financiară pe care o acumulați.

Adesea, ceea ce fac investitorii câștigători este foarte simplu din punct de vedere logic și interpretativ, dar oamenii nu sunt dispuși să petreacă suficient timp pentru a-l înțelege. Ei preferă să se concentreze în continuare asupra a ceea ce nu funcționează și să aplice strategiile de analiză și de gestionare a banilor implementate de celebrul bullpen.

De-a lungul anilor am decis să înregistrez și să colectez sistematic ideile marilor investitori; am studiat eficiența lor euristică, posibilitatea de a le aplica în viața de zi cu zi și de a le folosi ca bază pentru a adopta atitudinea corectă în gestionarea investițiilor.

Prin această carte, intenționez să vă ofer aceeași hrană pentru gândire și inspirație pe care am găsit-o în munca mea de cercetare.

Citind-o, nu veți obține formule magice, secrete sau soluții instantanee, dar veți descoperi instrumente de gândire neașteptate și strategii utile de rezolvare a problemelor, de gestionare a banilor și de selectare a investițiilor pe care le puteți începe să le aplicați imediat.

În multe cazuri, veți observa că metoda de analiză a pieței folosită de persoanele menționate mai sus pentru a-și selecta investițiile diferă foarte mult de cea pe care ați adoptat-o sau pe care o folosiți în prezent.

În acest caz, sfatul meu este să încercați pur și simplu să aplicați și să testați atitudinile și ideile pe care tocmai le-ați citit... să vedeți ce se întâmplă. Un test interesant (și cu rezultate deseori surprinzătoare) pe care vă recomand să îl efectuați pe măsură ce avansați în lectură este să vă identificați cu povestea personajelor pe care le citiți.

Atunci când vă confrunțați cu o afacere complexă, cu un client complicat sau cu o decizie de investiție dificilă, citiți doar câteva fraze din acest ghid și încercați să vă puneți în pielea marilor investitori, interpretați-le personajul și întrebați-vă cum s-ar comporta ei în aceeași situație.

Vă pot asigura că concluziile pe care le veți trage vor fi interesante. Există o lume întreagă de mari investitori de la care putem descoperi ceva important, inspirat și convingător. Pentru început, tot ce trebuie să faceți este să întoarceți pagina.

Benjamin Graham

Cum devii un investitor inteligent? Cum puteți înțelege valoarea fundamentală a unei companii sau afaceri?

Benjamin Graham a devenit celebru în întreaga lume nu numai pentru că a inspirat o întreagă generație de studenți, ci mai ales pentru că a definit bazele investițiilor în valoare.

Nu este o coincidență faptul că teoriile sale au fost aplicate în domenii vaste ale finanțelor, de la selecția acțiunilor la investițiile în obligațiuni.

O scurtă biografie a sa poate ajuta cititorul să înțeleagă structura gândirii acestui mare inovator și cercetător al piețelor. Născut la Londra în 1894, s-a mutat la New York împreună cu familia sa când avea doar un an.

Moartea timpurie a tatălui său la vârsta de nouă ani l-a făcut să aibă o tinerețe dificilă, factor care l-a impulsionat să-și îmbunătățească condiția existențială prin studiu. S-a dovedit a fi un student excelent, atât de mult încât a absolvit Universitatea Columbia la vârsta de 20 de ani.

Imediat după absolvire, a primit mai multe oferte de a lucra ca profesor, dar a preferat să intre în lumea Wall Street-ului, înființând Graham-Newman Partnership.

Încă din 1926 începuse să definească principiile principale ale teoriei sale despre investitorul inteligent și a început să țină prelegeri la Universitatea Columbia, unde își va construi o lungă carieră de conferențiar, continuând să predea până la pensionare, în 1956. În același an, s-a retras din afaceri și și-a închis compania, cu un randament mediu anual al investițiilor de 17%.

Un punct de cotitură important în viața sa a fost publicarea cărții "Investitorul inteligent", care avea să devină în scurt timp unul dintre cele mai populare bestselleruri din istoria finanțelor și una dintre cărțile considerate fundamentale pentru oricine dorește să investească pe piețe.

Graham a reușit să aibă o carieră atât de fulminantă și plină de satisfacții datorită viziunii sale fundamentale asupra modului în care funcționează piețele: a înțeles că valoarea unei investiții nu este neapărat identică cu prețul acesteia. Din mai multe motive, printre care se numără în primul rând psihologia fricii și lăcomiei umane, acțiunile și alte forme cunoscute de investiții nu reflectă neapărat valoarea lor reală, ci mai degrabă valoarea lor psihologică.

De exemplu, pe o piață euforică, unele companii pot avea un preț mult mai mare decât valorează, în timp ce pe o piață depresivă se poate întâmpla exact contrariul. Pe piețele laterale, vedem uneori companii care se tranzacționează peste sau sub valoarea lor intrinsecă.

Ideea valorii intrinseci a unei afaceri reprezintă un adevărat punct de cotitură pentru subiectul analizei de piață; nu este o coincidență faptul că aceasta a stat la baza succesului multor investitori care s-au inspirat din analiza lui Graham, cel mai cunoscut dintre ei fiind probabil Warren Buffett.

Pentru a înțelege pe deplin psihologia acestui mecanism, putem împrumuta metafora pe care el însuși a oferit-o studenților săi și în cadrul cărții sale (*The Intelligent Investor*, 1949). Să încercăm să ne imaginăm că există un subiect numit "domnul Piață".

Domnul Mercato este partener cu dumneavoastră într-o mică companie. Fiind o persoană foarte drăguță, vă sună în fiecare zi la ora ceaiului și vă explică cât de mult crede că valorează compania dumneavoastră, oferindu-se să vă cumpere partea dumneavoastră sau să v-o vândă pe a lui.

Uneori, domnul Piață este cuprins de un entuziasm incredibil și vă oferă un preț atât de mare încât pare aproape ridicol. Alteori este cuprins de o profundă deznădejde, așa că are tendința de a-și devaloriza partea și de a ți-o oferi la prețuri ridicole. În fine, există ocazii în care ți se pare stabil din punct de vedere emoțional, așa că își asumă prețuri destul de rezonabile în comparație cu performanța afacerii și cu posibilitățile reale de dezvoltare a acesteia. Potrivit lui Graham, (domnul) Piață bate la ușa oricărui investor în fiecare zi, comportându-se exact așa cum este explicat în metaforă.

Investitorul inteligent va încerca să profite de oportunitățile care îi ies în cale, acceptând oferte de acțiuni sau alte instrumente care sunt subevaluate în raport cu valoarea lor reală și respingând excesele. Evident, această strategie

comportamentală necesită o abilitate pe care puțini oameni se străduiesc să o dezvolte: trebuie să înveți să recunoști la ce date să te uiți pentru a înțelege adevărata valoare a unei afaceri.

Prin urmare, există o diferență importantă în ceea ce privește concentrarea: investitorul tradițional observă tendințele prețurilor și își lichidează acțiunile atunci când vede că acestea sunt în scădere, în timp ce le cumpără atunci când acestea sunt în creștere. Graham a propus mai degrabă opusul: identificarea afacerilor cu un potențial mare și o probabilitate mai mare de succes și cumpărarea lor atunci când prețurile lor sunt irațional de scăzute.

În această logică, se conturează zicala conform căreia tocmai în momentele de mai mare speculație se pot realiza cele mai bune afaceri. Acest lucru se datorează faptului că investițiile bazate pe emoții sunt înlocuite de investiții bazate pe raționalitate.

Acestea fiind spuse, ar putea fi interesant să înțelegem câteva dintre strategiile care pot fi folosite pentru a analiza o investiție folosind abordarea valorii intrinseci. Unul dintre cele mai importante elemente în această privință este relația dintre preț și câștiguri. În general, o companie poate fi considerată o bună oportunitate de investiție atunci când prețul său este egal sau mai mare decât profiturile din ultimele 36 de luni.

La nivel practic, puteți încerca să vă construiți un portofoliu de companii al căror raport preț/beneficiu este mai mic decât randamentul mediu oferit de segmentul obligațiunilor pe termen lung, pentru că, dacă nu este cazul, ar fi mai convenabil să vă alocați banii pe instrumente mai puțin riscante decât acțiunile.

Desigur, există și alți parametri de analiză (perfecționați de succesorii lui Graham) asupra cărora se poate concentra cineva pentru a face o analiză rațională. Printre exemple se numără stabilitatea afacerii, dividendele, creșterea veniturilor și potențialul industriei în care activează compania.

Este clar că această abordare trebuie adoptată într-un mod flexibil; fiecare cititor poate selecta dintre criteriile propuse pe cele considerate mai funcționale pentru a ajunge la o abordare defensivă sau, dimpotrivă, mai agresivă.

Este important de remarcat că reguli precum cele propuse de Graham ajută investitorul să construiască un set de garanții împotriva speculațiilor, permițându-i să aleagă în siguranță companiile care pot depăși performanța

pieței pe termen mediu și lung. Graham credea că este absurd să creadă că publicul investor general ar putea face bani prin prognozarea tendințelor de analiză tehnică a pieței.

În realitate, investiția sa inteligentă s-a dovedit a fi atât funcțională, cât și străină de practica urmată de foarte mulți investitori care aleg să investească în tendințe direcționale și care pierd în mod constant o parte importantă din banii lor pe termen mediu și lung.

John Templeton

Sir John Templeton a fost unul dintre cei mai mari pionieri în domeniul investițiilor financiare. Născut într-o familie modestă din orașul Winchester (Tennessee), a urmat cursurile Universității Yale, pe care le-a absolvit în 1934. Profund cunoscător al sufletului uman, a reușit să își plătească o parte din studii excelând ca jucător de poker.

Templeton și-a clădit averea pe baza unei industrii de fonduri mutuale aflate la început de drum. O anecdotă poate explica, poate, marea sa capacitate de analiză și extraordinarele sale puteri de cunoaștere. În urma Marii Crize din 1929, a decis să cumpere 100 de acțiuni din toate acțiunile listate la bursa din New York pentru mai puțin de un dolar.

În timpul războaielor mondiale care au urmat, a profitat de fiecare ocazie de scădere a pieței pentru a pune în practică în mod constant această strategie, iar până la începutul anilor 1950 și-a cvadruplat capitalul inițial. În scurt timp, a construit un fond de 104 companii (dintre care 34 erau practic aproape de faliment).

De-a lungul anilor, fondul de investiții creat de John Templeton a continuat să crească, ajungând să dețină active de sute de milioane de dolari. În 1954, a înființat Templeton Growth Fund în Bahamas, pe care l-a vândut în anii 1990 grupului Franklin și a devenit miliardar.

Templeton a demonstrat prin propria viață și prin acțiunile sale că investiția este o activitate profund diferită de speculații. Strategia sa nu a fost de a urma pur și simplu tendința de creștere sau de scădere, ci mai degrabă de a avea o abordare contrară față de ceea ce fac masele. Ideea sa despre o afacere bună de cumpărat se referea la posibilitatea de a cumpăra active foarte bune la un preț "mic" sau de a cumpăra companii foarte ieftine.

Acum, ideea de a cumpăra ieftin și de a vinde scump poate părea cititorului ca fiind ceva extrem de evident sau banal, dar trebuie remarcat faptul că majoritatea oamenilor au tendința de a cumpăra atunci când prețul este ridicat (lăsându-se

prinși în euforia creșterilor de la bursă) și au adesea tendința de a-și lichida acțiunile atunci când prețurile scad (de teamă că acestea ar putea continua să-și piardă valoarea în timp).

Acestui mare investitor îi plăcea să repete că piața se naște în pesimism, crește în scepticism, se maturizează în optimism și moare în euforie.

Ce explicație mai bună pentru a rezuma într-o propoziție simplă implicațiile bursiere ale psihologiei umane complexe? În practică, a investi în acest mod înseamnă să respingi orice opțiune de investiție posibilă derivată din analiza tehnică a prețurilor și să ai încredere în propriile instrumente analitice.

Comerciantul caută întotdeauna stocul sau operațiunea câștigătoare, care îi va permite să se îmbogățească într-un timp scurt. Dimpotrivă, investitorul este încrezător în opțiunile sale pe termen lung și știe că, mai devreme sau mai târziu, valoarea companiilor achiziționate va fi reconfirmată de piață.

Un alt punct important în strategia operațională a Templeton este acela de a păstra o minte deschisă față de fiecare opțiune disponibilă. În termeni concreți, acest lucru înseamnă să privim dincolo de granițele noastre naționale pentru a căuta cele mai bune oportunități de creștere pe care le poate oferi lumea.

Adevărul este că, dacă vă concentrați pe o singură piață, găsirea unor companii ieftine cu perspective excelente pe termen lung nu este deloc simplă. Dacă vă deschideți mintea la investiții transfrontaliere, puteți profita de cele mai bune oportunități de dezvoltare acolo unde acestea apar.

Cel mai recent secret operațional folosit de John Templeton se referă la capacitatea de a înțelege care sunt companiile care vor aduce profituri masive în următorii ani.

În timp ce cumpărarea de companii cu prețuri și profituri atractive poate fi complexă, anticiparea care dintre acestea vor produce rezultate excelente poate deveni și mai dificilă pentru unii.

Ideea de a face acest lucru este de a filtra companiile deja selectate în funcție de criteriile anterioare, analizând care dintre ele operează în sectoare care au un mare potențial de creștere în viitor.

În mod evident, pentru a face acest lucru, este necesar să se dobândească o mare

experiență în analiza macroeconomică. Prin urmare, este important să urmărim principalele tendințe ale pieței, posibilele mișcări care vor fi puse în aplicare de operatorii instituționali și să înțelegem ce sectoare și industrii vor putea beneficia de cea mai mare creștere în anii următori.

Warren Buffett

Warren Buffett, supranumit adesea Oracolul din Omaha (după numele orașului în care locuiește), este cunoscut ca fiind cel mai bogat om din lume, conform listei Forbes, și unul dintre cei mai influenți oameni din Statele Unite ale Americii.

Cum a fost posibil un astfel de succes pentru o persoană care a pornit la începutul perioadei postbelice, fără a avea în spate un patrimoniu deosebit? Secretul lui Buffett constă în strategia sa de investiții în valoare. Acest om a reușit să preia cele mai bune învățături ale lui Graham și să-și rafineze strategia de investiții într-o asemenea măsură încât a creat cel mai de succes și prolific fond de investiții din istorie.

Buffett s-a născut în Omaha (Nebraska) în 1930, fiind al doilea din doi frați și fiul lui Howard Buffett (un politician). Când tatăl său a avut o carieră, s-a mutat cu familia la Washington, unde și-a continuat studiile.

Ceea ce îi fascinează adesea pe oameni este faptul că tânărul Buffett a avut un talent pentru investiții încă de la o vârstă fragedă.

Era foarte bun la matematică și îi plăcea să economisească bani; a manifestat de timpuriu un interes real pentru bani și acumularea acestora. A devenit interesat de piața bursieră și, în timpul studiilor, a petrecut mult timp în cercurile de brokeraj.

În cele din urmă, a absolvit Administrarea Afacerilor la Universitatea Lincon din Nebraska, iar apoi a urmat un master în economie la Columbia, aceeași universitate unde au predat Benjamin Graham și Phil Fisher: două personalități de la care s-a inspirat foarte mult.

Abilitățile sale analitice bine cunoscute i-au permis să obțină rezultate strălucitoare încă de la primele sale experiențe de muncă. La vârsta de doar 20 de ani, economisise deja o mică avere. Acest capital (combinat cu alte economii și capital de finanțare furnizat de primii investitori care l-au urmat) va fi apoi

folosit pentru a fonda firma de investiții Buffett Partnership Ltd.

În scurt timp, noua sa creatură a prosperat, în special datorită încheierii a numeroase parteneriate cu alți investitori. Astfel, la începutul anilor șaizeci, creșterea afacerilor în care Buffett a investit l-a făcut milionar. Printre numeroasele companii de care s-a ocupat se numără Berkshire Hathaway, o industrie textilă al cărei control a reușit să-l preia în scurt timp. Când a început să le cumpere acțiunile, prețul acestora era de 7,60 dolari pe acțiune, iar după o perioadă scurtă de timp valoarea (în raport cu capitalul industrial) a crescut până la 20,00 dolari pe acțiune.

Din acel moment, Berkshire a devenit trambulina pentru o serie de achiziții din ce în ce mai fructuoase de acțiuni semnificative aparținând unor multinaționale și mari întreprinderi, astfel încât Buffett a devenit cel mai bogat om din lume. Dintre acestea din urmă, este suficient să amintim Washington Post, ABC, Procter & Gamble Company, Johnson & Johnson și Coca Cola Company. În anii '90, aceste investiții au transformat mica companie textilă cumpărată de Oracle of Omaha într-un conglomerat global în valoare de câteva miliarde de dolari.

Acum că am prezentat câteva dintre marile realizări ale lui Warren Buffett, le putem folosi ca instrumente de descoperire și studiu pentru a înțelege stilul de investiții care a caracterizat povestea sa de succes.

Buffett a spus odată că nu avem niciodată dreptate sau greșim pentru că alții sunt de acord cu noi. Avem dreptate pentru că datele noastre sunt exacte și raționamentul nostru este corect.

Din acest motiv, marea diferență dintre un investitor de succes și unul care se luptă constă în capacitatea sa de a selecta companii cu un discount față de piață și, în același timp, cu o probabilitate mai mare de creștere. În această privință, Oracolul din Omaha nu avea jumătăți de măsură: "Dacă un anumit lucru nu merită făcut, nu merită nici făcut bine", spunea el într-unul din scrierile sale adresate investitorilor.

Așadar, criteriul de orientare al strategiei sale a fost stabilit pentru a căuta anumite tipuri de afaceri în care să investească. Acestea trebuie să fie simplu de înțeles, cu un management bun și onest, cu un grad de îndatorare scăzut și cu un randament bun al investițiilor. În cele din urmă, trebuie să fie ieftine.

Cheia este să ne gândim la fiecare acțiune pe care o cumpărăm ca și cum am

cumpăra o afacere reală. Acțiunile nu sunt simple coduri de numere și litere care defilează pe ecranul brokerului nostru; mai degrabă, ele reprezintă părți ale unei afaceri.

Atunci când decidem să cumpărăm acțiuni, nu suntem doar investitori: devenim proprietari ai unei părți din acea companie. În mod evident, această abordare tinde să excludă investițiile speculative bazate pe tendințele prețurilor sau pe analiza tehnică.

Atunci când deschidem o nouă afacere, nu ne interesează atât de mult care va fi valoarea acesteia la câteva zile după ce va începe; în schimb, ne vom concentra pe crearea unor fundamente solide pentru a o face profitabilă și pentru a o crește în timp.

Buffett vă recomandă să vă gândiți la investițiile financiare cu exact aceeași filozofie adoptată de un bun antreprenor care vrea să-și dezvolte afacerea.

Într-un fel, aceasta este o strategie destul de simplă de implementat. Pentru a împrumuta cuvintele lui Oracle of Omaha însuși, " tot ce trebuie să faci este să faci investiții bune la momentul potrivit și să le păstrezi până când se dovedesc a fi afaceri bune ".

Peter Lynch

Peter Lynch este unul dintre cei mai cunoscuți și respectați investitori din toate timpurile. În calitate de manager al Fidelity Magellan Fund din 1977 până în 1990, a obținut randamente medii incredibile de 29% pe an și a devenit o adevărată legendă pe Wall Street.

De-a lungul anilor, și-a dezvoltat propria teorie de investiții, pe care a prezentat-o publicului prin numeroase conferințe și prin publicarea a două cărți: "One up on Wall Street" și "Beating the Street".

Studiile sale s-au încheiat cu succes cu o diplomă în economie și finanțe de la Universitatea din Boston în 1965. Imediat după aceea s-a dedicat îndeplinirii obligațiilor militare, iar în 1968 a obținut un master în administrarea afacerilor.

Carierea sa a început cu un loc de muncă la fondul de investiții Fidelity; inițial a lucrat în domeniul analizei financiare, realizând studii privind selecția companiilor cu potențial ridicat.

Potrivit lui Lynch însuși, a investi fără a fi pregătit în mod corespunzător și fără a fi studiat temeinic elementele fundamentale ale unei companii este ca și cum ai juca un joc de poker fără să te uiți vreodată la cărțile pe care le folosești.

Într-o perioadă scurtă de timp, abilitățile sale excelente i-au atras atenția conducerii, iar în 1974 a fost numit șef al departamentului de cercetare. În 1977, a fost promovat în funcția de director general al Magellan Fund. Din acel moment, a obținut o serie impresionantă de rezultate pozitive, pe care le-a menținut până la pensionare.

În practică, rețeta talentului lui Lynch este reprezentată de un amestec potrivit de ingrediente potențial accesibile oricui: studiu, cercetare, raționalitate și simplitate. "Nu investiți niciodată într-o idee care nu poate fi explicată cu un marker", a spus el într-unul dintre discursurile sale.

Acest tip de strategie de investiții implică renunțarea la orice ambiție de a

prezice tendințele pe termen scurt ale pieței sau ale prețului acțiunilor. Este mai bine să vă concentrați pe găsirea unor afaceri bune, conduse de un sistem de management bun și aparținând unor sectoare cu perspective de creștere mare.

Pentru a realiza acest lucru, trebuie să identificați criteriile cheie care vă vor ajuta să recunoașteți companiile cu caracteristicile potrivite. La baza acestei strategii se află principiul de a investi bani doar în ceea ce știi cu adevărat. Înainte de a cumpăra acțiuni ale unei companii, trebuie să deveniți un expert în produsele și pe piața sa țintă.

Lynch a dus acest diferențiator la extrem, afirmând odată că investitorii individuali au potențialul de a obține randamente mai bune decât managerii de fonduri, deoarece pot aplica baza de cunoștințe din viața lor reală pentru a cumpăra acțiuni în domeniul sau industria în care sunt experți.

Multe investiții bune pot fi recunoscute în timp ce efectuați activități banale din viața de zi cu zi. Atunci când mergeți la cumpărături, faceți comisioane sau stați la coadă la cabinetul medical, pot apărea informații interesante despre afaceri care ar fi de neconceput în spatele unui birou.

În cele din urmă, ultima caracteristică care distinge stilul de investiții al lui Peter Lynch se referă la orizontul de timp cu care acesta își analizează tranzacțiile. La fel ca mulți alți susținători ai investițiilor de valoare, acest mare investitor crede că cel mai bun mod de a-și ghida alegerile este pe termen lung. Când te uiți la ceea ce s-ar putea întâmpla în lume în următorii zece sau douăzeci de ani, devine destul de ușor să vezi marile tendințe care vor conduce domeniul afacerilor.

În schimb, prezicerea a ceea ce se va întâmpla în următorul an sau doi ani este o activitate extrem de complexă, în spatele căreia se ascunde o mare posibilitate de eroare. În cuvintele lui Lynch, dacă alegi să operezi pe termen scurt, ai putea la fel de bine să iei o monedă și să încerci să anticipezi viitorul jucând cap și pajură. Nu este chiar modul tipic de a pune în aplicare o strategie de investiții inteligentă.

George Soros

George Soros este unul dintre cei mai legendari investitori și speculatori din toate timpurile. De-a lungul carierei sale, și-a asumat riscuri uriașe și a obținut câștiguri imense pariind împotriva marilor instituții și chiar a unor națiuni.

Născut la Budapesta (Ungaria) la 12 august 1930, la vârsta de doar 13 ani a trăit tragediile ocupației naziste. Tatăl lui George, Tivadar Soros, a fost un distins om de litere, precum și un cunoscut scriitor evreu de esperanto.

În timpul ocupației germane a Ungariei, micul Soros a trebuit să facă față unei situații foarte dificile; trupele germane au ucis peste o jumătate de milion de evrei maghiari, efectuând raiduri din casă în casă în toate orașele mari ale țării.

După ce a supraviețuit acestor evenimente teribile, Soros a decis, în 1946, să fugă de sub ocupația sovietică a țării sale, profitând de permisiunea pe care o obținuse pentru a participa la un congres de Esperanto. Tânărul George a învățat să vorbească esperanto de la o vârstă fragedă și este considerat unul dintre puținii oameni din lume care au esperanto printre limbile lor native.

Prin urmare, a emigrat în Marea Britanie în 1947 și a obținut o diplomă în economie de la prestigioasa London School of Economics în 1952. La scurt timp după absolvire, a obținut primul său loc de muncă ca analist financiar la o bancă de investiții din Londra. În 1956, a decis în cele din urmă să se mute în Statele Unite.

Din acel moment, cariera sa a devenit fulminantă. A lucrat pentru mai multe grupuri de investiții în calitate de analist și manager de fonduri. Printre angajatorii săi se numără F.M. Mayer (1956-59), Wertheim & Co. (1959-63) și Arnhold & S. Bleichroeder (1963-73). În 1973, a fondat primul său fond de hedging, Soros Fund Management, care s-a transformat ulterior în Quantum Fund (administrat împreună cu Jim Rogers).

Din acest moment, cariera sa a devenit la fel de meteorică pe cât de legendară. Este suficient să spunem că, în următorii 10 ani, fondurile sale de investiții au

avut un randament de 3,365%. În anii 1980, a devenit unul dintre cei mai bogați oameni din lume, datorită stilului său relaxat de investiții și capacității de a profita de pe urma unor poziții financiare cu grad ridicat de îndatorare. Pentru a obține astfel de rezultate, Soros a folosit o abordare extrem de rațională și realistă.

Lui însuși îi place să spună că " luarea unei decizii de investiții este ca și cum ai formula o ipoteză științifică și ai supune-o unui test de realitate. Principala diferență constă în faptul că ipoteza care stă la baza unei decizii de investiție este menită să facă bani, nu să stabilească o generalizare universal valabilă. "

Această obiectivitate este destul de rară în lumea finanțelor, unde lăcomia alternează irațional în momentele de euforie și teroare în momentele de prăbușire a pieței. În practică, strategia operațională a lui Soros se bazează, după propria sa mărturisire, pe două faze de analiză și studiu al piețelor financiare:

În primul caz, încearcă să surprindă din timp noile tendințe ale pieței, pentru a identifica momentul în care prețurile sunt în concordanță cu strategia pe care intenționează să o urmeze;

În a doua fază, ia o poziție, pentru a capta inversările de tendință care caracterizează toate situațiile tipice de supracumpărare sau de supravânzare, adică de iraționalitate exasperată a pieței

Și în acest caz, ipoteza operațională este reprezentată de faptul că piețele financiare nu cotează în permanență valorile reale ale unui activ, ci mai degrabă emotivitatea persoanelor care au legătură cu acestea. Evident, pentru a reuși într-o astfel de intenție este necesar să fii dispus să-ți asumi anumite riscuri susținute, mai ales pe termen scurt.

Adevărul este că, cu cât sistemul este mai complex, cu atât mai mare este marja de eroare pe care o aveți în analiză. Sistemul în care operăm astăzi este probabil cel mai complex și mai sofisticat sistem financiar din lume, astfel încât, în timp ce oportunitățile de câștig cresc, posibilitățile de pierdere cresc exponențial.

Soluția aplicată de Soros este cea pe care el însuși o rezumă în acronimul KISS

(Keep it Simple, Stupid). O logică de fier pe care a urmat-o chiar și în cele mai întunecate și mai dificile momente ale carierei sale.

Pe scurt, Soros a învățat să facă bani din haosul de pe piețele financiare, profitând de faptul că prețurile instrumentelor intermediare depind în mare măsură de emotivitatea inerentă a indivizilor. Prin urmare, abordarea sa în materie de investiții este influențată de psihologia comportamentală.

Drept dovadă, viața sa profesională este presărată cu episoade care au rămas întipărite în inconștientul colectiv al investitorilor. Poate cel mai izbitor caz a fost operațiunea desfășurată împotriva lirei sterline în 1992. Cu această ocazie, riscând peste 10 miliarde de dolari pe o singură tranzacție, Soros a obținut un profit de un miliard într-o singură zi de piață, câștigând porecla de cel care a reușit să trimită Banca Angliei în faliment .

David Dreman

David Dreman se numără printre cei mai influenți investitori din istoria bursei de valori. Născut în 1936 în Winnipeg (Manitoba), Canada, a fondat Dreman Value Management după primii ani de tinerețe și a devenit directorul general și principala sursă de inspirație a acesteia.

La începutul studiilor sale, a urmat cursurile Universității din Manitoba în 1958. După absolvire, a decis să calce pe urmele tatălui său, un comerciant foarte iscusit care a tranzacționat cu succes ani de zile la bursa de mărfuri din Winnipeg.

Dreman a început să lucreze ca director de cercetare la Rauscher Pierce, un institut de studiu și analiză a piețelor. În 1977, s-a simțit pregătit să își deschidă propria casă de investiții și astfel și-a înființat propria firmă. Ulterior, s-a concentrat pe gestionarea fondurilor de pensii și pe creșterea activelor clienților săi, însă abordarea sa față de operațiunile financiare a fost profund afectată de un eveniment care l-a luat pe nepregătite în primii ani de activitate.

Ca tânăr analist, a decis să investească urmărind tendința pieței; în 1969 a cumpărat un număr mare de acțiuni ale unor companii cu dividende mari. Într-un timp foarte scurt, din cauza unei puternice mișcări descendente a piețelor, a pierdut trei sferturi din activele sale.

Dar o experiență care i-ar fi traumatizat și demoralizat pe alți investitori l-a stimulat și încurajat pe tânărul Dreman să privească piața dintr-un alt punct de vedere: era profund fascinat de psihologia piețelor și de modul în care lăcomia și frica puteau influența profund tendința prețurilor, astfel încât să le deconecteze de la adevăratele valori ale activelor de bază.

În acest fel, el s-a angajat într-o strategie definită ca fiind contrarian value investing, care constă în căutarea de profituri mari prin subevaluarea acțiunilor, eveniment care apare din cauza emoțiilor și iraționalității în mișcările executate de comercianți de acțiuni. În practică, din acel moment, Dreman a încercat să cumpere acțiuni cu un bun background de analiză fundamentală, dar numai

atunci când acestea erau supravândute sau erau afectate de vânzări iraționale.

Pentru a determina momentul potrivit, analizați aspecte precum raportul dintre prețuri și câștiguri sau dintre prețuri și dividendele plătite. Atunci când acest raport a devenit deosebit de convenabil, a venit momentul să vă cheltuiți banii și să acumulați poziții semnificative.

Conform acestui principiu, este mult mai ușor să înțelegem cum să operăm atunci când piețele sunt în scădere, deoarece în fazele de creștere toate acțiunile tind să crească și este dificil să determinăm o relație bună între valoarea cotațiilor și cea a randamentelor.

O altă trăsătură a acestei strategii este factorul timp; nu este vorba de sincronizare, ci mai degrabă de capacitatea de a ști să aștepti. Ce să aștept?

Momentul potrivit pentru a cumpăra;

momentul potrivit pentru ca dumneavoastră să vă evaluați corect investiția.

În cărțile sale, Dreman explică faptul că poate dura până la trei ani pentru ca piața să recunoască adevărata valoare a unei acțiuni. Investitorii au deseori probleme în a recunoaște adevărata valoare a unei acțiuni sau chiar a unei întregi industrii. Dintr-un motiv sau altul, anumite categorii de companii sunt pur și simplu subevaluate.

Acesta a fost cazul companiilor alimentare în anii 1980, al companiilor de tutun în anii 1990 și al sectorului petrolier și energetic la începutul secolului.

Într-un interviu acordat Forbes cu ocazia prezentării cărții sale, Dreman a declarat că a analizat un număr mare de studii bazate pe achiziționarea de companii caracterizate de un raport scăzut între valoarea acțiunilor și profituri sau dividende. Rezultatul acestei lucrări a fost exemplar: în toate deceniile istorice pe care le-a analizat, această strategie s-a dovedit întotdeauna un succes.

Un ultim punct se referă la gestionarea capitalului investit și la conceptul de diversificare. Deși fondul de investiții al lui Dreman dispunea de resurse

substanțiale, acesta și-a diversificat întotdeauna riscul prin cumpărarea a câteva zeci de acțiuni din diferite subfonduri (în medie, capitalul era împărțit între 50 sau 60 de acțiuni).

Potrivit lui Dreman, diversificarea i-a permis să implementeze o gestionare inteligentă a banilor, să evite problemele sistemice în cazul inevitabil în care așteptările nu se confirmă și să mențină un anumit capital lichid pentru a profita de oportunitățile imprevizibile ale pieței.

William (Bill) Gross

William Gross (cunoscut și sub numele de Bill) este unul dintre cei mai de succes finanțiști din istoria recentă a economiei americane. În timpul carierei sale, a devenit cunoscut ca "Regele obligațiunilor" pentru capacitatea sa de a face bani de pe piața obligațiunilor.

Gross s-a născut în 1944 în Middletown, un orașel de aproximativ 50.000 de locuitori situat în comitatul Ohio. Fiu al unei gospodine și al unui important om de afaceri, și-a făcut studiile timpurii în zonă, iar mai târziu s-a mutat la San Francisco, unde a absolvit cu onoruri în psihologie la Universitatea Due. Ulterior, s-a înrolat în armată și a obținut un MBA la UCLA.

În jurul anului 1970, și-a finalizat studiile și a început să lucreze în lumea afacerilor, devenind analist de investiții pentru Pacific Mutual Life, o companie de asigurări.

În 1978, a fondat Pacific Investment Management Company, care s-a concentrat în special pe piața obligațiunilor. A devenit rapid un lider în industrie, ajungând să fie creditat ca fiind cel mai mare fond de investiții în obligațiuni din lume. Datorită strategiei sale de investiții, Bill Gross a reușit să obțină randamente peste nivelul pieței timp de peste trei decenii.

Cum a reușit să obțină un rezultat atât de impresionant? Contrar a ceea ce s-ar putea aștepta, Gross a obținut un astfel de succes printr-o strategie caracterizată prin avansarea pas cu pas. Ideea de a te îmbogăți rapid, cu doar câteva investiții câștigătoare, este contrară practicii urmate în administrarea fondurilor PIMCO.

Secretul constă în elaborarea unei strategii "laice" pe termen mediu (între trei și cinci ani), profitând de volatilitatea cotațiilor pentru a profita de prețurile eronate și de evaluările greșite făcute de operatorii bursieri pe termen scurt.

Această abilitate strategică este ceea ce i-a permis lui Gross să obțină randamente atât de atractive și extraordinar de consistente. Dacă ar fi să rezumăm care sunt cele două puncte fundamentale ale practicii de investiții a

acestui investitor foarte talentat, am putea spune că un portofoliu de succes pentru Gross se bazează pe capacitatea de a:

să analizeze piața într-un mod rațional și secular pe termen lung;

identificați și alegeți instrumente financiare pe termen scurt care vă permit să profitați de viziunea dvs. rezonabilă asupra pieței.

Tehnica dezvoltată de Gross este de a găsi o modalitate de a exploata emotivitatea traderilor neprofesioniști în avantajul său. Conform acestei abordări, instituțiile și investitorii iau adesea decizii iraționale. De exemplu, prin oferirea unor dobânzi la obligațiuni mai mari decât randamentul capitalului investit pe plan intern.

Astfel de evenimente pot fi valorificate pentru a construi un portofoliu de investiții cu probabilitate ridicată, care să depășească condițiile normale de rentabilitate disponibile pe piață.

William Gann

William Delbert Gann este unul dintre cei mai faimoși și mai uimitori investitori de care își amintește istoria bursei americane. Ceea ce fascinează profund fiecare persoană care ajunge să descopere povestea lui Gann este capacitatea sa incredibilă de a face analize și previziuni câștigătoare, bazate pe ciclicitatea evenimentelor de pe piața bursieră.

Gann s-a născut pe 6 iunie 1878, în micul oraș Lufkin, Texas. Tatăl său a fost fermier de bumbac, dar a alternat munca agricolă cu cumpărarea și vânzarea de vite și cai. Băiatul părea a fi un tânăr promițător. Încă de la o vârstă fragedă s-a dovedit a fi foarte spiritual la matematică și la studiul Bibliei, dar familia sa era de origine modestă și, prin urmare, nu va avea posibilitatea de a termina liceul.

Viața tânărului a continuat într-un mod asemănător cu cea a multora dintre semenii săi. În tinerețe a părăsit orașul natal pentru a-și căuta un loc de muncă, iar la vârsta de 23 de ani s-a căsătorit.

Dar abilitățile sale naturale de matematician l-au apropiat în curând de lumea finanțelor și a afacerilor. Fiind curios din fire, decide să studieze piețele, acordând o atenție deosebită cauzelor care declanșează mișcările ascendente sau descendente ale acestora; astfel, alege să-și caute un loc de muncă în domeniul financiar, iar în cele din urmă este angajat la Texarkana, o firmă de brokeraj.

Motivația sa de a studia și de a cerceta l-a determinat să se concentreze asupra unei metode de analiză a pieței financiare bazate pe ciclurile de piață. Pentru a putea identifica punctele de cotitură, tânărul cercetător independent a dezvoltat o serie de unghiuri geometrice care urmau să fie aplicate pe graficele de preț, care au devenit apoi cunoscute în întreaga lume sub numele de unghiuri Gann.

Din punct de vedere matematic, calcularea unui unghi Gann corespunde găsirii derivatei unei linii, trasată pe graficul instrumentului financiar. Cel mai important unghi dintre toate este cel care se curbează la 45 de grade față de punctul zero, numit și unghiul 1x1. Acronimul înseamnă că, urmând această linie, prețurile se vor mișca cu un punct pe zi de tranzacționare.

Acest sistem de tranzacționare a fost incredibil de rafinat de-a lungul timpului, devenind din ce în ce mai sofisticat și mai precis, atât de mult încât inventatorul său a reușit să facă previziuni bursiere de o acuratețe răsunătoare.

În septembrie 1909, Gann, în ciuda caracterului său reticent și introvertit, a vorbit pentru prima dată despre strategia sa de investiții cu un jurnalist. Interviuul care a urmat a fost publicat în revista "The ticker and investment digest". Raportul care a reieșit din acest interviu prevedea aproximativ 250 de tranzacții pe care acest investitor extraordinar le va efectua în luna următoare.

Cititorii care au decis să urmeze indicațiile au obținut o rată de succes extraordinară: 92,3% din operațiunile câștigătoare; o cifră practic imposibil de egalat pentru orice alt operator de pe piață.

Pe parcursul carierei sale extraordinare, Gann a scris numeroase cărți și a ținut numeroase cursuri pentru a preda strategiile sale publicului larg. Principala tehnică folosită de Gann a fost aceea de a se concentra asupra posibilelor cauze ale schimbărilor mari de tendințe care apar pe piețe, iar această întrebare poate fi încă foarte inspirată pentru cei care lucrează pe piețele financiare.

Deși nimeni până în prezent nu a reușit să reproducă aceste rezultate extraordinare, mii de traderi din întreaga lume continuă să se inspire din teoriile lui Gann și din instrumentele de analiză tehnică pe care le-a inventat pentru a înțelege mai bine piețele și pentru a anticipa marile mișcări care se manifestă pe piața bursieră modernă.

Carl Icahn

Carl Icahn este unul dintre cei mai de succes investitori americani din toate timpurile. Prin crearea unei companii specializate în investiții de mare risc a acumulat o avere care i-a permis să intre pe lista Forbes a celor mai bogați 30 de oameni din lume.

Născut într-o familie evreiască din clasa de mijloc, primii săi ani de formare au fost marcați de școlile din New York City și de frecventarea liceului Far Rockaway High School. Părinții săi au lucrat ca profesori; tatăl său, în special, s-a dedicat predării cântecului, după ce a eșuat în cariera sa în operă.

În anii de facultate, tânărul Carl a urmat cursurile prestigioasei universități Princeton, unde a obținut o diplomă în filosofie în 1957. A renunțat la continuarea studiilor când a decis să se înroleze în armata americană.

După câțiva ani (ne aflăm de fapt în 1961), Carl Icahn s-a întors la New York. Ce loc mai bun pentru o primă slujbă pe Wall Street? A dobândit o anumită experiență ca agent de bursă și, în cele din urmă, a decis să își înființeze propria companie, Icahn & Co., hotărând imediat să se diferențieze de ceilalți investitori de pe Wall Street.

Firma sa de investiții se concentra nu numai pe acțiuni cu potențial ridicat, ci și pe intermedierea de contracte derivate.

A devenit rapid un expert în gestionarea pozițiilor în opțiuni, un tip de instrument derivat caracterizat prin efectul de levier, util pentru a controla cu un capital relativ mic un număr foarte mare de acțiuni.

Prin această strategie de investiții, Icahn a dobândit poziții semnificative de control și de arbitraj de risc în numeroase companii multinaționale. Gândiți-vă doar la: Texaco, Viacom, Western Union și Time Warner (pentru a numi doar câteva).

În 1985, a decis să efectueze o preluare ostilă nemiloasă a gigantului TWA,

cumpărându-l fără datorii și rambursând costurile prin destrămarea și vânzarea ulterioară a acestuia pe piață. Profitul său personal pentru această operațiune a fost de 445 de milioane de dolari, dar cruzimea sa i-a adus porecla de raider corporatist .

Deși are acum peste 70 de ani, este încă ferm în poziția sa de investitor financiar. Din punct de vedere strategic, Ichan își bazează marele succes pe capacitatea de a rămâne flexibil și competitiv în permanență. El însuși a declarat în mai multe rânduri că, de la o vârstă fragedă, a avut o dorință înăscută de a excela.

La nivel operațional, acest lucru se traduce prin încercarea de a identifica companiile care au un potențial bun, dar care se străduiesc să îl exprime din cauza unui management incompetent sau a unor condiții de piață temporare.

După aceea, începe să acumuleze acțiuni ale companiei chiar în momentul în care restul pieței intră pe piață. Când obține o poziție suficient de puternică, solicită să se alăture conducerii și începe să se gândească la cea mai bună modalitate de a rentabiliza operațiunea. În mod evident, acest mod de a proceda este foarte riscant și, de multe ori, dă naștere la reclamații și bătălii juridice. Ichan însuși clarifică acest concept: " în domeniul achizițiilor corporative, dacă vrei un prieten... cumpără un câine ".

Un alt factor care caracterizează activitatea lui Ichan este adrenalina extremă care caracterizează adesea investițiile sale din punct de vedere psihologic: " jocul de preluare îți intră în sânge, pentru că atunci când ești în el e ca și cum te-ai afla în mijlocul unei vânători de tigri... și tigrii s-au apropiat de tine când tu tocmai aveai o sulită în mână ". Așadar, dacă vreți să începeți să gândiți ca Ichan, tot ce trebuie să faceți este să vă găsiți "tigrul" și să începeți să îl îmblânziți.

Philip Fisher

Philip Fisher este cunoscut ca fiind unul dintre cei mai de succes investitori americani și a scris istorie la Bursa de Valori din New York.

Celebru pentru că s-a numărat printre primii pionieri în predarea investițiilor în acțiuni, prelegerile și scrierile sale au contribuit la crearea culturii financiare de astăzi.

Cariera sa în lumea finanțelor a început la San Francisco în 1928, când a absolvit Stanford School of Business și a fost angajat de Anglo-London Bank ca analist financiar.

Câțiva ani mai târziu (în 1931) și-a fondat propria casă de investiții, Fisher & Co, care a devenit celebră pentru câștigurile extraordinare pe care le-a obținut din banii și investițiile pe care le gestiona.

Pentru Fisher, ideea de a investi în acțiuni a avut o rezonanță profundă cu capacitatea sa de a face previziuni pe termen lung. Deși era cu mult înaintea timpului său, a înțeles că era posibil să obțină performanțe extraordinare prin simpla alegere de companii bune la un preț rezonabil.

Această deviză a devenit mai târziu titlul cărții sale din 1958, care este considerată în prezent un text fundamental pentru oricine dorește să înțeleagă cum să investească pe piețele financiare: "Acțiuni comune și profituri neobișnuite".

Având în vedere personalitatea sa foarte discretă, Philip Fisher nu era foarte bine cunoscut publicului larg. Dar odată cu lansarea cărții sale (încă disponibilă în librării după atâtea decenii), faima sa l-a făcut respectat și popular în rândul tuturor investitorilor, mai întâi în Statele Unite și apoi în întreaga lume.

Pentru a înțelege cât de prevăzător a fost Fisher, trebuie doar să ne gândim că una dintre cele mai faimoase achiziții ale sale a fost acțiunea Motorola, inclusă în portofoliul său de investiții încă din 1955, când încă producea aparate de

radio.

Lui Fischer îi plăcea să spună că cel mai bun moment pentru a vinde o acțiune este "aproape niciodată". De fapt, a obținut profituri uriașe deținând acțiunile acestei companii de tehnologie până în 2004, anul morții sale.

Până acum aveți o idee destul de bună despre strategia de investiții pe care Fisher a conceput-o pentru a bate piața.

Cu toate acestea, ar putea fi interesant să ne oprim asupra câtorva dintre punctele pe care el însuși le-a inclus în cartea sa ca fiind adevărate fundamente ale oricărei investiții de succes:

calitatea companiei;

caracteristicile întreprinderii.

Prima categorie include un management orientat pe termen lung, capacitatea de a anticipa viitoarele tendințe ale pieței, organizarea afacerilor, prezența unor bune abilități de afaceri și toate celelalte calități similare.

În schimb, caracteristicile afacerii includ elementele fundamentale, industria în care activează compania și capacitatea acesteia de a depăși piața pe termen lung. Fisher a oferit, de asemenea, câteva sfaturi importante cu privire la ceea ce nu trebuie să faci atunci când te gândești la investiții financiare.

Prima regulă este de a nu cumpăra acțiuni doar pentru că sunt ieftine. Este important ca în spatele fiecărei investiții să existe o muncă îndelungată de analiză și feedback; în acest sens, trebuie să aveți o viziune clară asupra viitorului.

Din nou, este important să nu vă lăsați influențat de zvonurile și știrile care circulă pe piață. Activitatea de analiză trebuie să se facă pe baza elementelor fundamentale și trebuie să se bazeze numai pe acestea.

Regula are, de asemenea, mult de-a face cu orizontul de timp cu care sunt privite

investițiile; pentru Fisher, perspectiva pe termen lung prevalează cu siguranță asupra celei pe termen scurt și mediu.

În cele din urmă, este important să nu urmărim neapărat ceea ce face bullpen-ul sau mulțimea de investitori. Dacă v-ați făcut propria analiză, nu vă îngrijorați prea mult să începeți noi investiții în fazele de scădere a pieței sau atunci când prețurile nu iau în considerare zvonurile și știrile pesimiste.

Prințul Alwaleed Bin Talai

Prințul Alwaleed Bin Talai este unul dintre cei mai faimoși și mai cunoscuți investitori din Orientul Mijlociu în Occident, atât de mult încât și-a câștigat porecla de "Warren Buffett" al Arabiei.

Originile sale sunt cu siguranță diferite de cele ale investitorilor descriși în paginile anterioare, întrucât este vorba despre un membru al familiei regale saudite. Averea sa se ridică în prezent la aproximativ 20 de miliarde de dolari, ceea ce, potrivit Forbes, îi permite să se afle în mod constant printre cei mai bogați 30 de oameni din lume.

După ce a absolvit Menlo College (în California), a decis să se întoarcă în Arabia Saudită la începutul anilor 1980. Alegând o cale de discontinuitate în raport cu membrii familiei sale, el nu se implică în politică. Mai degrabă, preferă să-și concentreze energiile în lumea afacerilor.

Previziunea sa l-a determinat să investească la începutul carierei sale în domeniul energiei, profitând de unii dintre cei mai buni ani pentru dezvoltarea sectorului. Țara sa natală i-a oferit cele mai bune oportunități de a dobândi poziții strategice importante legate de petrol, dar nu s-a oprit aici. După succesele inițiale, și-a diversificat afacerile și a început să activeze în sectorul construcțiilor.

În aproximativ 10 ani a acumulat o avere enormă, care l-a transformat într-unul dintre cei mai importanți oameni din Orientul Mijlociu. Dar, în conformitate cu ambițiile sale de succes, în acest moment, prințul Al-Walid Bin Talal avea deja în minte următorul pas: cucerirea Occidentului.

În anii '90, a început o lungă serie de achiziții în Statele Unite, care l-a făcut să devină unul dintre cei mai mari acționari ai companiilor americane. Treptat, a acumulat poziții importante în companii cu afaceri globale, precum Motorola, AOL, News Corporation și Apple.

Dacă credeți că această ascensiune incredibilă a fost lipsită de dificultăți, va

trebui să vă mai gândiți o dată. În curând, cea mai mare criză de după 1929 va pune la încercare inteligența financiară a prințului și, în același timp, reacția sa îl va încorona printre cei mai mari investitori din toate timpurile.

Înainte de declanșarea crizei sistemice din 2008, Bin Talal a decis să acumuleze o poziție importantă în Citigroup. În timp ce în 2009 lucrurile păreau să se prăbușească și toți investitorii s-au grăbit să își vândă acțiunile, prințul a decis pur și simplu să reformuleze ceea ce se întâmpla în conformitate cu propria sa doctrină de investiții.

"Am fost afectați, dar eu sunt un investitor pe termen lung. " Această frază a devenit celebră și emblematică pentru orice cercetător în domeniul gestionării banilor, deoarece a evidențiat câtă diferență poate exista între cei care investesc în mod inteligent și cei care decid să își folosească banii în funcție de emoția de moment.

Și chiar și atunci când lucrurile nu merg bine, adoptarea unei atitudini corecte înseamnă să poți face diferența. Într-un interviu acordat în Vanity Fair, prințul a răspuns: "Am făcut greșeli, dar am învățat din ele. Cum? Prin faptul că nu le mai facem din nou ".

Ideea de a-și lărgi câmpul de viziune și de a analiza panica de pe piața bursieră în funcție de propriul model de investiții i-a permis lui Bin Talal să recupereze nivelul de preț pierdut anterior de pe urma propriilor investiții, precum și să obțină resurse semnificative de numerar prin plata de dividende.

Astăzi, prințul Bin Talal este pregătit să facă față unor noi provocări. Având ambiția de a-și îmbunătăți continuu realizările și de a identifica cele mai bune oportunități, a decis să își concentreze atenția asupra noilor oportunități digitale.

Din acest motiv, a investit recent peste 300 de milioane de dolari în compania Twitter, o rețea socială bazată pe succesul și viralitatea mesajelor instantanee. El explică ce a motivat această nouă strategie de operare: " investiția noastră în Twitter afirmă expertiza noastră în identificarea oportunităților care ne permit să achiziționăm afaceri promițătoare, caracterizate de niveluri ridicate de creștere și impact global ".

Dacă și tu ai fost fascinat de povestea lui Bin Talal și ai fost inspirat de ea, data viitoare când te gândești la o investiție, oprește-te pentru o clipă și începe să gândești... așa cum ar gândi un prinț.

Ultimele sfaturi

După cum am văzut pe parcursul ghidului, marii investitori din istorie și din vremurile actuale sunt capabili să adopte un punct de vedere adesea complet diferit și revoluționar față de cel al oamenilor obișnuiți.

Chiar și în acele cazuri în care se văd puși la încercare de piață, reușesc să mențină un bun control asupra propriei psihologii și știu cum să adopte o atitudine utilă pentru a-și contextualiza alegerile, fără a se lăsa prinși în panică, lăcomie exasperată sau emotivitatea momentului.

Pentru a vă reține mai ușor în memorie conceptele-cheie care tocmai au fost expuse, iată câteva idei-cheie care împărtășesc psihologia celor mai mari investitori din toate timpurile:

să vă reconsiderați investițiile și abordarea pieței în conformitate cu principiile investorului inteligent, ținând cont de faptul că valoarea unei investiții nu corespunde neapărat prețului de piață;

Încercați să aveți o viziune impersonală asupra acțiunilor și a altor investiții financiare. Cumpărați o acțiune cu ideea că ar trebui să o păstrați în portofoliu pe viață;

Urmați intuiția lui Buffett: câștigurile nu se obțin atunci când vindeți, ci atunci când cumpărați. Căutați în mod sistematic întreprinderi care sunt sustenabile în timp și cotate sub valoarea lor reală de piață;

Investiți bani în ceea ce cunoașteți bine și veți ști întotdeauna cum să gestionați cel mai bine oportunitățile pe care vi le prezintă piața;

Fii raționali și rezonabili. Țineți cont de intențiile lui Soros: "luarea unei decizii de investiții este ca și cum ai formula o ipoteză științifică și ai supune-o testului realității";

Psihologia este o parte proeminentă a pieței, un factor atât de important încât îi poate determina pe oameni să plătească pentru o acțiune de până la o sută de ori mai mult decât valoarea sa intrinsecă;

piața este ciclică. Dacă învățați să determinați cauzele macroeconomice care determină evoluția prețurilor, veți putea anticipa unele dintre posibilele consecințe;

flexibilitatea și spiritul competitiv vă pot ajuta să excelați și să rămâneți competitiv pe piețele financiare;

Concentrați-vă asupra oportunităților de mâine. Profiturile care vă interesează cu adevărat nu sunt cele pe care acțiunile dumneavoastră le-au realizat în trecut, ci cele care pot fi realizate în viitor;

Cultivați încrederea în voi înșivă, în studiile și în abilitățile voastre. Fii cel mai bun mentor al tău.

Concluzie

Am ajuns la finalul călătoriei noastre de studiu și descoperire a psihologiei celor mai mari investitori din toate timpurile. Pe parcursul lecturii, am aprofundat ceea ce îi diferențiază pe oamenii excepționali din punct de vedere al rezultatelor financiare și al succeselor obținute în comparație cu marea masă a investitorilor improvizați.

Sper ca această carte să fi fost pentru dumneavoastră o lectură distractivă și, în același timp, o oportunitate de inspirație și un stimulent pentru îmbunătățire, așa cum au fost pentru mine cercetarea și studiul care m-au adus aici.

Faptul că am putut să învăț despre istoria și gândirea unor oameni precum Warren Buffet, Peter Lynch, William Gann, Carl Ichan și mulți alții a reprezentat pentru mine nu numai posibilitatea de a-mi deschide mintea și de a explora noi orizonturi, ci și un punct de plecare pentru a aborda viața într-un mod diferit. Cred că, în același mod, acest manual rapid și imediat poate fi un punct de plecare util pentru a studia și aprofunda cele mai bune strategii de gândire care să fie aplicate în afaceri și în investițiile personale.

Dintre lucrurile pe care am putut să le apreciez cel mai mult, există un element care cred că trebuie subliniat: marea abilitate a tuturor acestor persoane de a-și menține concentrarea asupra a ceea ce se poate face pentru a-și îmbunătăți constant rezultatele.

Un alt aspect pe care aș dori să-l subliniez este marea siguranță psihologică care caracterizează viața tuturor acestor personaje. A avea o metodă și a decide să o aplici chiar și în cele mai rele sau mai descurajante momente, este ceea ce a făcut diferența între investitorii anonimi care populează piața și cei care au reușit să producă constant rezultate peste așteptări.

Așadar, tot ce-mi rămâne de făcut este să vă mulțumesc pentru că ați terminat de citit acest ghid și sper să vă revăd ca cititor într-una din lucrările mele viitoare. Dorința mea pentru dumneavoastră este să puteți pune în practică cele mai bune lucruri pe care tocmai le-ați citit, pentru a vă găsi cheia personală a succesului în

lumea investițiilor și a afacerilor.

Test de autoevaluare

Această carte se încheie cu o invitație la acțiune! Următorul chestionar a fost creat cu scopul de a ajuta cititorul să consolideze noțiunile teoretice și practice tocmai explicate, printr-un exercițiu care este atât ludic, cât și formativ.

A fi capabil să înțelegi în profunzime psihologia marilor investitori poate fi destul de dificil la o primă lectură.

Testul este conceput pentru a reveni la unele dintre cele mai importante pasaje din acest ghid, pentru a consolida conceptele cheie. Mai jos veți găsi o serie de întrebări cu răspunsuri multiple. La sfârșit puteți citi soluțiile la întrebări.

1 - Conform teoriei investitorului inteligent a lui Benjamin Graham?

Valoarea unei investiții este în mod necesar identică cu prețul de piață al acesteia.

Valoarea unei investiții nu este neapărat identică cu prețul de piață al acesteia.

Valoarea unei investiții depinde de abilitățile de management ale conducerii companiei.

Valoarea unei investiții poate fi determinată cu ușurință cu ajutorul celor mai bune instrumente de analiză tehnică.

2 - *În urma Marii Crize din 1929, John Templeton a decis să:*

Cumpărați 100 de acțiuni ale oricărei acțiuni listate la NYSE pentru mai puțin de 1 dolar.

Cumpărați 100 de acțiuni ale oricărei acțiuni listate la NYSE pentru mai puțin de 100 de dolari.

Vindeți toate titlurile de valoare pe care le dețineți pentru a încerca să le răscumparați la un preț mai mic.

Niciuna dintre acestea.

3 - *Pe baza cărui principiu recomandă Warren Buffett să vă planificați investițiile?*

Cu privire la studiul noilor piețe care se pot dezvolta în viitor.

Pe companiile care vor putea să ofere profituri masive în viitorul apropiat.

Despre cum să faci bani când cumperi, nu când vinzi.

Despre faptul de a păstra o minte deschisă la toate opțiunile disponibile.

4 - Ce motto l-a făcut celebru pe Peter Lynch?

Studiați-vă concurenții.

Investiți în ceea ce știți.

Luați-o înaintea pieței.

Luați întotdeauna în considerare marja de eroare.

5 - Ce sugerează David Dreman în ceea ce privește evaluarea unui activ financiar?

Oamenii pot plăti de până la 100 de ori mai mult decât valoarea unei acțiuni.

În timpul crizelor și depresiunilor este posibil să se obțină cele mai bune oferte.

Piețele urmează cicluri precise, înțelegând cauzele, puteți anticipa consecințele.

Niciuna dintre acestea.

6 - Ce instrument stă la baza principalelor strategii de investiții ale W.B. Gross?

Obligațiuni.

Acțiuni.

Materii prime.

Derivate.

7 - Conform lui William Gann, fiecare mișcare a pieței este rezultatul:

un mecanism de ajustare între cerere și ofertă;

iraționalitate pură;

o confruntare între investitorii inteligenți și cei neglijenți;

o lege naturală și o cauză care există înainte ca efectul să aibă loc.

8 - Ce observații ca fiind un factor de discriminare într-o potențială investiție Carl Ichan?

rapoartele trimestriale;

afacerea;

dividende;

management.

9 - Potrivit lui Philip Fisher, care este cel mai bun moment pentru a vinde o investiție?

Niciodată.

După un an.

Când se atinge prețul țintă.

Niciuna dintre acestea;

10 - Pe ce s-a concentrat prințul Bin Talai după pierderile grele suferite în criza din 2008 - 2009?

cu privire la punerea în aplicare a pierderilor stop în pozițiile lor;

pe termen lung;

pe garanții pentru a-și proteja investițiile;

niciuna dintre acestea.

Soluții

2

1

3

2

1

1

4

2

1

2