

Co jest kluczem do stało-zyskowości?

Raport LCT

Spis Treści:

Co jest kluczem do stało-zyskowości?	1
Wprowadzenie:	2
Victor Sperandeo. Przyznawanie się do błędów, dyscyplina emocjonalna.	3
Ray Barros - Nawyk głębokiej analizy	8
Larry Williams- Kontrola	11
Joe Ross - Wewnętrzna zdolność samokształcenia	13
Ray Dalio - Zmiana nawyków	14
Podsumowanie	17
Na zakończenie	23

Wprowadzenie:

Dziękuję za zaufanie i decyzje aby zainwestować swój czas w czytanie tego raportu.

Stworzyłem ten dokument, aby dać Ci możliwość odpowiedzenia sobie na pytanie: **"Co jest kluczem do stało zyskowności w tradingu?"**

Dałem Ci możliwość przejścia przez podobny proces, który ja przechodziłem na przestrzeni ostatnich lat handlu.

Raport zaczniesz od wywiadów Brenta Penfolda i Jack Schwagera z wybitnymi traderami.

Następnie przyjrzymy się wybranym fragmentom z książki Raya Dalio. Ray stworzył od zera największy fundusz hedgingowy na świecie. Równocześnie zbudował miejsce pracy nad którym zachwycają się i zadziwiają profesorowie z najlepszych uczelni świata. Facet ma pojęcie.

Na koniec będziesz mógł wyciągnąć wnioski i przez to przyspieszyć swój rozwój w tradingu.

Podsumowując

Zapraszam do przygody intelektualnej ! :)



Victor Sperandio. Przyznawanie się do błędów, dyscyplina emocjonalna.

Zacznijmy od pozycji klasyk: Mistrzowie rynków finansowych Jacka Schwagera. Wywiad z Victorem - traderem. W pewnym momencie swojej kariery postawił na ludzi, chciał ich wyszkolić aby pracowali w jego funduszu. Zapraszam do czytania.

Fragm książki Mistrzowie Rynków Finansowych str .229

[...]

Pańskie wyniki wskazują na to, że w latach osiemdziesiątych wycofał pan z rachunku dużo pieniędzy. Nie wygląda pan na kogoś, kto dużo wydaje. Zakładam więc, że zainwestował pan gdzieś te pieniądze. Jakie wybrał pan inwestycje? Dlaczego po prostu nie zostawił pan pieniędzy na oprocentowanym rachunku, skoro tak dobrze

panu wtedy szło?

Zainwestowałem głównie w założenie własnej firmy inwestycyjnej. Zatrudniłem innych graczy, nauczyłem ich, jak działać, i dałem im do dyspozycji mój kapitał.

Dlaczego pan to zrobił?

Ponieważ chciałem być McDonałdem inwestowania, a nie egoistycznym, pojedynczym graczem. Oczywiście przedsięwzięcie nie udało się aż tak dobrze jak McDonald's. (Śmieje się głośno).

Co z tego wyszło?

Przez pięć lat wyszkoliłem trzydzieści osiem osób. Każda z nich spędziła ze mną kilka miesięcy, podczas których uczyłem ich dosłownie wszystkiego, co wiem o rynku. Z tej trzydziestki ósemki pięć osób zarobiło pieniądze.

Jak wybierał pan ludzi do szkolenia?

Nie kierowałem się jakąś naukową metodą. Wybierając osoby, które moim zdaniem będą dobrymi graczami, kierowałem się instynktem i subiektywną oceną. Ludzie, których wybrałem, byli bardzo różni.

Można było dostrzec jakieś powiązanie między inteligencją a sukcesem w grze?

Oczywiście, ale nie takie, o jakim pan myśli. Jedna z osób, którą wybrałem, porzuciła szkołę i jestem pewien, że nawet nie znała alfabetu. Została jedną z tych pięciu, które zarobiły naprawdę duże pieniądze.

Dlaczego wybrał pan właśnie tego człowieka?

Był moim telefonistą na American Stock Exchange, był bardzo przebojowy i energiczny. Walczył w Wietnamie. Blisko niego wybuchł granat, pozostawiając mu odłamek w trzustce. To doświadczenie sprawiło, że ciągle się czegoś bał. Gdy przyszło do inwestowania, bardziej się martwił stratami niż zyskami. Bardzo szybko realizował straty. Na drugim krańcu spektrum inteligencji był pewien geniusz. Miał IQ sięgające 188, brał kiedyś udział w teleturnieju i odpowiadał prawidłowo na każde pytanie. Przez całe pięć lat nie zarobił nawet dziesięciu centów. Zauważyłem, że nie da się nauczyć ludzi gry

na giełdzie, przekazując im suche fakty. Kluczem do sukcesu w grze jest dyscyplina emocjonalna. Zarabianie pieniędzy nie ma nic wspólnego z inteligencją. Proszę pomyśleć o tych wszystkich inteligentach, którzy wybrali karierę na Wall Street. Gdyby inteligencja była kluczem do sukcesu, to o wiele więcej ludzi zarabiałoby pieniądze na grze.

Z tego, co pan mówi, wynika niemalże inteligencja przeszkadza w sukcesach giełdowych. Jak pan to wyjaśnić?

Założmy, że jest pan wybitnie uzdolnionym studentem Harvardu z wyróżnieniem. Dostaje pan pracę w najlepszym domu inwestycyjnym i po roku otrzymuje pan do zarządzania portfel o wartości 5 milionów dolarów. Jakie miałby pan o sobie zdanie? Prawdopodobnie uważałby pan, że jest pan bardzo zdolny i wszystko robi dobrze. A teraz wyobraźmy sobie, że znajdzie się pan w sytuacji, gdy rynek porusza się w kierunku niekorzystnym dla zajętej przez pana pozycji. Jaka będzie pańska reakcja? Pomyśli pan: „Mam rację”. Dlaczego? Ponieważ wszystko, co pan zrobił w życiu, było właściwe. Będzie pan stawiał swoje IQ wyżej niż działanie rynku. Aby odnieść sukces jako gracz, trzeba wiedzieć, jak się przyznać do błędów. Inteligentni ludzie nie popełniają wielu błędów. W pewnym sensie ogólnie mają rację. Jednak z gry zwycięsko wyjdzie ta osoba, która może się łatwo przyznać do błędów.

Oprócz gry na giełdzie nie ma chyba innego zajęcia, w przypadku którego trzeba się przyznać, że nie ma się racji. Proszę się nad tym zastanowić. Rozważmy przykład prawnika, który tuż przed ważną sprawą wychodzi wieczorem z dziewczyną i nie wraca do domu przez pół nocy. Następnego dnia jest zaspany i niedostatecznie przygotowany. Przegrywa sprawę. Myśli pan, że powie klientowi: „Przepraszam, wyszedłem wczoraj wieczorem na miasto i za długo się bawiłem. Gdybym był w lepszej formie, wygrałbym sprawę. Oto pańskie pieniądze”? To się nigdy nie zdarzy. Zawsze znajdą się jakieś wymówki, na przykład: „Zrobiłem wszystko, co w mojej mocy, ale sędzia był stronniczy”. Taki człowiek nigdy nie będzie się musiał przyznać do tego, że się myli. Nikt poza nim nie pozna prawdy. Prawdopodobnie zepchnie prawdę tak głęboko w podświadomość, że nawet sam przed sobą nigdy nie przyzna się do tego, że to, co zrobił, sprawiło, iż przegrał sprawę.

W grze na giełdzie nie da się ukryć swoich porażek. Wysokość kapitału znakomicie odzwierciedla wynik naszych działań. Gracz, który stara się obwinić za swoje straty czynniki zewnętrzne, nigdy nie nauczy się niczego na swoich błędach. W wypadku graczy usprawiedliwianie swoich błędów to gwarantowana droga do porażki.

Ile pieniędzy powierza pan zwykle swoim praktykantom i jaka jest granica, przy której muszą się wycofać?

Zazwyczaj zaczynam od poziomu 25–50 tysięcy dolarów. W kilku przypadkach miałem praktykantów z rachunkami rzędu 250 tysięcy. Wycofywali się, gdy wszystko stracili. (Śmieje się). Nigdy nie musiałem nikogo zwalniać. Sami się niszczyli. Hele

Czy w końcowym rozrachunku stracił pan na tym programie szkoleniowym?

Nie, ponieważ ta piątka z trzydziestu ośmiu praktykantów, której się udało, zarobiła więcej pieniędzy, niż reszta w sumie straciła. Jedyny minus był taki, że te pięć osób w końcu odeszło. Takiego zakończenia nie brałem na początku pod uwagę.

W sumie jednak całe przedsięwzięcie przyniosło panu zysk.

Tak, ale niewielki w porównaniu z wysiłkiem włożonym w uruchomienie programu. Drugi raz na pewno bym tego nie zrobił.

Jak pan sądzi, dlaczego większość ludzi, których pan szkolił, straciła pieniądze?

Brakowało im tego, co nazywam **dyscypliną emocjonalną - zdolności do oddzielenia emocji od decyzji inwestycyjnych**. Dobrą analogią jest w tym wypadku stosowanie diety. Większość ludzi wie jak stracić na wadze – to znaczy, że zdaje sobie sprawę z tego, że aby schudnąć trzeba ćwiczyć ograniczyć przyjmowanie tłuszczów. Mimo tej wiedzy większości ludzi próbujących schudnąć nie udaje się to. Dlaczego? Ponieważ brakuje im dyscypliny emocjonalnej.

Gdyby miał pan powtórzyć ten eksperyment – czego z pewnością pan nie robi – czy sądzi pan, że tym razem wybrałby pan więcej dobrych graczy?

Tak, gdyż tym razem dobierałbym ludzi na podstawie ich cech charakteru.

Jakich cech by pan szukał?

Zasadniczo szukałbym ludzi z umiejętnością przyznawania się do błędów i szybkiego akceptowania strat. Większość ludzi uważa, że strata to atak na ich poczucie własnej godności. W rezultacie odkładają realizację strat.

Wymyślają wszelkie możliwe powody, dla których nie będą musieli tego robić. Ustalają sobie w głowie moment wyjścia z rynku, ale potem tak nie postępują. Nie realizują założonego planu gry.

Podsumowując: Viktor zauważył, że popełnił spory błąd. Nie wziął pod uwagę **nawyku szczerości w przyznawaniu się do błędów** przy wyborze przyszłych traderów.

Ray Barros - Nawyk głębokiej analizy



Ray Barros w 20 Lat doszedł z \$20 mln do \$900 mln.

Str. 264: [...] Do 1986 roku, zarabiając regularnie pieniądze, poszerzył swoją metodę gry o elementy wykraczające poza koncepcję profilu rynku. Wkrótce wieści o jego sukcesach dotarły do banków, które powierzyły mu do zarządzania własne fundusze i poprosiły o szkolenie ich własnych traderów. Ray został jednym z pierwszych na świecie traderów walutowych do wynajęcia jednym z niewielu prywatnych trenerów szkolących traderów instytucjonal- Osiągnąwszy sukces i doświadczony radości, jaką dawało mu uczenie spekulacji traderów reprezentujących instytucje finansowe, odkrył nową pasję - po prostu uczenie innych.

Wkrótce Ray został rozchwytywanym mentorem giełdowym, ale mimo to jeszcze do niedawna ograniczał liczbę uczestników swojego dwuletniego programu szkoleniowego do pięciu osób. Program był tak popularny, że kandydaci musieli czekać w kolejce przez trzy lata.

Ray przemyślał bardzo gruntownie znaczenie czynników psychologicznych dla skuteczności tradera. Jest zwolennikiem szkoły programowania neurolingwistycznego i wierzy, że przyszły trader musi zacząć od pełnego zrozumienia cech własnej psychiki – bez tego nie ma co liczyć na sukces w spekulacji.

W czasie seminariów i szkoleń po etapie przekazu treści intelektualnych prowadzić się będzie sesje głębokiej praktyki.

Na diagramie widać, że pozycja „Głęboka praktyka” jest związana z pozycją „Poczuj to”. Jest tak, ponieważ Coyle uważa, że aby nauczyć się czegokolwiek, trzeba zaangażować w to zarówno własny umysł, jak i emocje.

W każdej sesji praktyki najpierw wyznaczamy sobie cele, które znajdują się poza naszą strefą komfortu. Ale żeby wiedzieć, na czym te cele polegają, musimy najpierw spojrzeć na kontekst i przeanalizować go do góry do dołu i z powrotem, żeby zidentyfikować najważniejsze obszary tego, czego mamy się nauczyć, i rozłożyć je na elementy składowe.

Kiedy już ustalimy cele, będziemy gotowi do praktyki polegającej na symulacji działań spekulacyjnych. Pamięając o celu, podejmujemy działanie. Na koniec każdego ćwiczenia porównujemy uzyskane skutki z pożądanymi rezultatami - czyli oceniamy lukę między nimi. A potem następuje chwila refleksji służącej podjęciu decyzji, co należy zrobić, żeby tę lukę między wynikiem a celami zlikwidować. Podejmujemy więc inne działanie - i powtarzamy ten cykl, dopóki luka nie zostanie zamknięta.

Ten proces **uczenia się na błędach** skraca czas uczenia się w tempie wykładniczym. Dlatego sądzę, że model Coyle'a, jeśli zostanie właściwie zastosowany, może pomóc w odniesieniu sukcesu na giełdzie.

Ray wierzy, że jeśli gracz giełdowy właściwie zastosuje zasady głębokiej praktyki, skróci znacznie swoją drogę do sukcesu.

Możesz mieć wielką wiedzę na temat rynków. Możesz mieć sensowną strategię zarządzania pieniędzmi. Możesz mieć metodę o sporej wartości oczekiwanej. Możesz uważnie obserwować rynki i reagować na sygnały twojej metody. Ale bez praktyki, praktyki i jeszcze głębszej praktyki prędzej czy później poczujesz się jak szmaciana lalka, którą rynek w zgodzie z zasadą maksimum przeciwności – miota na wszystkie strony. Będziesz tak zdezorientowany, czy chcesz kupować, czy sprzedawać. Ale im dłużej będziesz stosować zasady właściwej praktyki, tym lepiej będziesz przygotowany na zasadzki szykowane przez zasadę maksimum przeciwności. Tym mniejsze będą szanse

będziesz przygotowany na to, by wytrwać na własnej drodze. Bez głębokiej praktyki staniesz się jeszcze jednym elementem smutnej rynkowej statystyki.

Podsumowując: **nawyk analizy błędów** pozwolił mu dojść od \$20mln do \$920mln.

Larry Williams- Kontrola

Doszliśmy płynnie do Larry'ego. Weteran rynku i wszechstronny gracz.



Jeśli miałbym powiedzieć początkującemu traderowi jedną rzecz, powiedziałbym, że jest to zadziwiająco prosty, a jednocześnie skomplikowany biznes. Ale nie da się powiedzieć tylko jednej rzeczy.

Powiedziałbym więc, że aby odnieść w tym biznesie sukces, trzeba mieć kontrolę.

***Kontrola jest ważniejsza niż system** i strategia zarządzania pieniędzmi, które stosujesz. Niektórzy mylą kontrolę z koncentracją. To nie jest to samo. Koncentracja to skupienie uwagi na jednej konkretnej sprawie. Kontrola to coś więcej. Oznacza nie tylko wysoki poziom uwagi, lecz również podejmowanie określonych działań*

Kontrola powinna obejmować wiele aspektów giełdowego biznesu. Musisz mieć całkowitą kontrolę nad zarządzaniem pieniędzmi - niezależnie od tego, na jaką jego formę się zdecydujesz. Nie wystarczy mieć jakąś strategię

zarządzania pieniędzmi albo metodę spekulacji. Można przecież mieć zimowe opony, ale wozić je zimą w bagażniku – a wtedy wpadasz w poślizg i rozbija samochód. To faktycznie dobra analogia, lepsza niż sądziłem, kiedy przyszła mi do głowy!

Mieć metodę zarządzania pieniędzmi i wiedzieć, co powinno się robić, to aspekt koncentracji, ale wciąż może się okazać, że brak nam kontroli do zastosowania tej wiedzy - a to właśnie powoduje, że ześlizguje się z drogi i rozbija się

Nie wiem nawet, czy ma wielkie znaczenie, jaką strategię zarządzania pieniędzmi się wybierze, jeśli tylko jest ona sensowna i niezbyt spekulacyjna. Tym co ci naprawdę pomoże, nie jest takie bądź inne podejście do zarządzania pieniędzmi ani zrozumienie tej problematyki, lecz jego praktyczne zastosowanie - czyli kontrola.

Mój komentarz:

Kolejna osoba podkreślająca, że **nawyk kontroli poczynań** jest ważniejszy od wiedzy czy systemu.

Joe Ross - Wewnętrzna zdolność samokształcenia

Oddajmy głos jeszcze jednemu wybitnemu traderowi.
J. Ross, trader o 50 letnim doświadczeniu. Postuchajmy.



*Gdybym miał wskazać jedną rzecz, która najlepiej kształtuje ludzki charakter, to zdecydowanie wybrałbym rynek finansowy. **Trading stawia przed nami olbrzymie wyzwania, wymagając przy tym rozwinięcia samokontroli, samodyscypliny i wewnętrznej zdolności samokształcenia.***

Rynki atakują nas na wiele sposobów, a najczęściej lubią uderzać w naszą próżność. Nie wydaje mi się, żeby cokolwiek mogło szybciej sprowadzić

człowieka na ziemię niż właśnie rynek Jedynym znanym mi sposobem na systematyczne zarabianie jest pokorne podejście do handlu z należnym mu szacunkiem Gdy już bowiem w pełni uświadomimy sobie, jak wspaniałym zajęciem potrafi być trading, będzie nam łatwiej przezwyciężyć wszystkie przeszkody, które zostaną przed nami postawione. Zanim opanujemy trading do perfekcji, będziemy musieli dokonać szczerze głębokiej i kompletnej oceny samego siebie.

Znowu. Kluczem głęboka analiza, samoświadomość i szczerłość.

Ray Dalio - Zmiana nawyków

Raya Dalio - osoba, która stworzyła i zarządza największym funduszem Hedgingowym na świecie.



fragm jego książki "ZASADY ŻYCIA"

*Dobrze wybierz swoje nawyki. **Nawyk to zapewne najpotężniejsze narzędzie, jakim dysponuje twój mózg.** Za nawyki odpowiada skupisko tkanek wielkości piłki golfowej nazywane jądrami podstawnymi i znajdujące się u podstawy mózgu. Jest tak głęboko zakorzenione i oddziałuje tak instynktownie, że zupełnie nie jesteśmy go świadomi, choć kontroluje nasze czynności.*

Jeśli robisz coś wystarczająco często przez dłuższy czas, wykształcisz

w sobie nawyk, który przejmie kontrolę nad twoimi działaniami. Dobre nawyki to te, które skłaniają cię do robienia tego, czego chce twoja „jaźń wyższego poziomu”, natomiast złe nawyki to te, nad którymi panuje twoja jaźń niższego poziomu” i które stoją na przeszkodzie temu, czego chce twoja „jaźń wyższego poziomu”. Możesz wytworzyć lepszy zestaw nawyków, jeżeli zrozumiesz, jak funkcjonuje ta część twojego mózgu. Na przykład możesz wypracować nawyk, który sprawi, że będziesz „potrzebował” ćwiczeń na siłowni.

Nabycie tej umiejętności wymaga pracy. Pierwszym krokiem jest zrozumienie, jak można wykształcić w sobie nawyki. Istotą nawyku jest inercja, silna skłonność do dalszego wykonywania określonej czynności (albo niewykonywania czynności dotychczas niewykonywanej). Badania wskazują na to, że jeżeli trwasz przy jakimś zachowaniu około osiemnastu miesięcy, wyrobisz w sobie silną skłonność do trwania przy nim niemal na zawsze.

Długo nie doceniałam tego, w jak wielkim zakresie nawyki kontrolują ludzkie zachowania. Doświadczyłam tego w Bridgewater w kontaktach z ludźmi, którzy przystali na nasze zasady pracy w formie abstrakcyjnej, ale mieli trudności z wcielaniem ich w życie, zaobserwowałam to również u znajomych i członków rodziny, którzy pragnęli coś osiągnąć, ale stale działali wbrew własnemu interesowi.

Oczy otworzyła mi bestsellerowa książka Charlesa Duhigga Siła nawyku. Dlaczego robimy to, co robimy i jak można to zmienić w życiu i biznesie. Zalecam, żebyś sam ją przeczytał, jeśli twoje zainteresowanie tym wykracza poza to, co jestem w stanie napisać tutaj.

Nawyki wprowadzają twój mózg w tryb „automatycznego pilota”. Z punktu widzenia neurobiologii jądra podstawne zastępują korę mózgową, żebyś mógł wykonywać określone czynności bez konieczności myślenia o nich.

Lektura książki Duhigga nauczyła mnie, że jeśli rzeczywiście chcesz się zmienić, najlepszą rzeczą, jaką możesz uczynić, jest postanowienie, **jakich nawyków należy nabrać, a jakich się wyzbycić, a następnie zabrać się do tego.** Żeby ci w tym pomóc, zalecam, żebyś zapisał swoje trzy najbardziej szkodliwe nawyki. Zrób to teraz. Następnie wybierz jeden z tych nawyków i podejmij zobowiązanie, że się go pozbędziesz. Czy potrafisz tego dokonać? **Jeśli tak, wyrze to na ciebie ogromny wpływ.** Jeśli pozbędziesz się wszystkich trzech, radykalnie poprawisz trajektorię własnego życia. Tak samo możesz wybrać nawyki, które chcesz w sobie wykształcić, a następnie to uczynić.

Najcenniejszym nawykiem, jaki ja zdobyłem, jest wykorzystywanie

bólu jako czynnika wyzwającego wartościowe refleksje. Jeśli zdołasz możesz z tym zrobić, a to kolosalnie poprawi twoją efektywność. wyrobić w sobie taki nawyk, nauczysz się, co powoduje twój ból i co możesz z tym zrobić, a to kolosalnie poprawi twoją efektywność.

Ray uważa kreowania nawyków za fundament jego sukcesu. Podobnie jak Ray Barros uważa, że **kluczowy nawyk to analiza swoich błędów**, wyciągania wniosków.

Podsumowanie

Victor Sperandeo



*„Brakowało im tego, co nazywam **dyscypliną emocjonalną** - zdolności do oddzielenia emocji od decyzji. Np. **powstrzymanie się od spożywania śmieciowego jedzenia będąc na diecie.**”*

Larry Williams



*„Powiedziałbym więc, że aby odnieść w tym biznesie sukces, trzeba mieć kontrolę. **Kontrola jest ważniejsza niż system i strategia zarządzania pieniędzmi, które stosujesz**”.*

Ray Dalio



“Najcenniejszym nawykiem, jaki ja zdobyłem, jest wykorzystywanie bólu jako czynnika wyzwającego wartościowe refleksje”

Ray Barros



*"Ten proces **uczenia się na błędach** skraca czas uczenia się w tempie wykładniczym."*

*Czyli **nawyk analizy i nauki na błędach** podaje za kluczowy.*

Joe Ross



*Trading stawia przed nami olbrzymie wyzwania, wymagając przy tym rozwinięcia **samokontroli, samodyscypliny** i wewnętrznej zdolności samokształcenia.*

Jack Schwager



*„Dyscyplina była prawdopodobnie **najczęściej używanym słowem przez wszystkich wybitnych** traderów, z którymi rozmawiałem. Jack jest autorem bestsellera: *Mistrzowie rynków finansowych*. W której zamieścił rozmowy z kilkudziesięcioma traderami.*

Na zakończenie

Zauważam, że każdy z wyżej wymienionych wskazywał, że najbardziej kluczowa jest umiejętność opanowywania swoich nawyków. Często wskazywali dyscyplinę w kontrolowaniu emocji czy nawyk analizy swoich błędów.

Przez lata słuchając takich traderów jak w tym dokumencie, patrząc na swój handel i trading znajomych doszedłem do wniosku:

“Warunkiem do zostania pro traderem jest metodyczna umiejętność budowania nawyków”

W 2020 zrobiłem testowy kreator nawyków gdzie moi kursanci wytworzyli od kilku do kilkunastu nawyków.

W 2021 ulepszyłem system czytając dużo mądrzejszych ode mnie takich jak Pitagoras, Benjamin Franklin czy profesorowie z najlepszych uczelni świata.

Ostatecznie powstał kurs: “Akademia Kreowania Nawyków”

Kurs jest 4 miesięcznym praktycznym programem zmiany zachowania opartym o badania naukowe.

Po jego zakończeniu kursant ma wdrożony system generowania nawyków i realizuje zamierzenia niezależnie od nastroju.

Więcej informacji: <https://jakublabiga.pl/nawyki>

Ps. Możesz na tej stronie znaleźć także bezpłatny mini-warsztat - Jak budować trwałe nawyki?

Jako, że czytasz te słowa do samego końca. Cieszę się, bo to znaczy, że jest Ci bliskie potraktowanie sprawy tradingu bardzo profesjonalnie.

Jeżeli chcesz poczytać moje inne materiały napisz do mnie na messengera

Jeszcze raz dziękuję za zaufanie inwestując swój czas w ten raport.

