

tegonieuczawszkole.pl

HYIP REVSHARE ICO PORTFELE

CZYLI

EWOLUCJA SCAMÓW

Co To Jest HYIP	4
HYIP Od Kuchni	6
Historia Warta 15 MLN Dolarów	9
Jak Odróżnić Małą Piramidę Od Dużej	13
Cztery Etapy Życia Scamów	16
Złote Zasady	17



Wiele osób twierdzi, że nie ma uczciwego biznesu w sieci, tym bardziej HYIP i tylko początkujący naiwniacy wierzą w zarabianie przez internet. Fakt, jest grupa osób, która ma gdzieś zasady i biznesową etykietę, ale nie dotyczy to wyłącznie świata wirtualnego.

Obecność naciągaczy w różnych sferach biznesu nie jest powodem, by skreślać wszystkie tego typu rozwiązania. Pamiętaj! Żadna publikacja nie uchroni Cię przed podjęciem złej decyzji! Wszelkie opracowania mogą jedynie zmniejszyć ryzyko inwestycyjne. To co dziś pozornie wydaje się pięknie zapowiadającym interesem, jutro może okazać się jednym wielkim niewypałem.

Jest wiele możliwości inwestowania kapitału. Można założyć lokatę w banku, kupić określone produkty typu: złoto, dzieła sztuki lub nieruchomości... Jednak nie każdy ma wystarczającą ilość środków finansowych, by przeprowadzić taką inwestycję na poziomie, który będzie gwarantował osiągnięcie satysfakcjonującego dochodu...

Tomasz M. Pietrzak
<https://tegonieuczawszkole.pl>



Co To Jest HYIP

HYIP (High Yield Investment Program), czyli program inwestycyjny o wysokiej stopie zysku... Termin ten odnosi się do wszelkich programów inwestycyjnych przynoszących dochód ponad standardowe stawkami (szacunkowo 6% rocznie), określane jako wysoka stopa zysku.

W HYIP często źródła dochodu są w ograniczonym stopniu możliwe do sprawdzenia, a informacje bywają niepełne w celu prowadzenia określonej polityki wizerunkowej. Konkurencja na rynku jest duża, dlatego firma, która jest w stanie zaoferować najbardziej racjonalny sposób zarządzania aktywami ma większe szanse, by odnieść sukces.

Część pieniędzy jest inwestowana w niezawodne instrumenty finansowe przez co zabezpieczenie inwestorów od strat jest nieco wyższe. Pozostała część (w większości) jest przeznaczona na ryzykowne transakcje poprzez które generowane są właśnie zyski. Ponadto nie można zapominać o nowo napływających użytkownikach wnoszących wkłady i reinwestujących. Stąd programy te mogą wypłacać dziennie na poziomie 1 - 7%, tygodniowo 7 - 50% i miesięcznie 20 - 200%.

Zarabianie w ramach HYIP jest bardzo proste. Otwierasz konto w systemie elektronicznego rozliczenia, rejestrujesz się w wybranym programie i inwestujesz określoną sumę pieniędzy. Już następnego dnia zainwestowany pieniądz zaczyna przynosić zyski, a płatności trafiają na Twoje konto. To model idealny, ale nie zawsze jest tak różowo! Podsumowując, mamy następujący schemat...

Twórcy programu administrują środkami prywatnych inwestorów, którzy nie mają dość pieniędzy (lub wiedzy), by brać udział w dochodowych projektach offline. Następnie za pomocą określonych instrumentów inwestują zgromadzone środki, by w efekcie podzielić zyski między użytkowników systemu.



HYIP jest teoretycznie jedną z najbardziej dochodowych form wzajemnej współpracy na rzecz inwestorów, a opracowany system ma za zadanie umożliwić uczestnikom programu uzyskanie maksymalnie wysokich dochodów. Tyle mówi teoria. A co z praktyką?

HYIP w swojej historii (na przełomie kilku ostatnich lat) ewoluowały m. in. przenosząc swoją działalność z komputerów stacjonarnych do aplikacji na smartfonach. Podobnie ewoluowały mechanizmy – od najzwyklejszych piramid finansowych, poprzez projekty revshare (paczki reklamowe), ico (zbiórka pieniędzy) po portfele kryptowalutowe mające zajmować się tradingiem i arbitrażem.

Trading był i jest najpopularniejszym motywem pojawiającym się w HYIP. Na desktopie był to forex, na smartfonie są to kryptowaluty. Dokładnie ta sama analogia! Co gorsze – zaczynamy wracać do korzeni. Niedopracowane strony, niedziałające aplikacje... Czy to nie przypomina Ci czasów sprzed kilku lat?...

Gdzie jest element nowości? To eventy, na których striptizerki świecą cyckami! W pierwotnych HYIP ich zdjęcia można było znaleźć w zakładce strony www zwanej biuro obsługi klienta.



HYIP Od Kuchni

Każdy inwestor prędzej, czy później ma dylemat: albo bać się zaryzykować i żałować utraconej okazji, albo ryzykować i potem żałować, że zdecydował się zainwestować. Jeśli ktoś nie lubi ryzyka, powinien wstrzymać się od inwestowania, ponieważ będzie żałował, gdy straci. A jeśli ktoś boi się przegapić możliwości, to lepiej jest podjąć ryzyko i zainwestować tyle pieniędzy, ile nie boi się stracić...

Udział w programach inwestycyjnych, to emocjonujące doświadczenie. To nie jest kasyno, gdzie najważniejszą rzeczą jest łut szczęścia... To jest inwestowanie - wielu tutaj łatwo zarabia, ale więcej osób traci.

Wyobraź sobie maga, który pokazuje triki - jest show, wybuchy, unoszące się przedmioty, fajerwerki, brak asekuracji i ekscytujące wrażenia wizualne. To jest magia! Patrzysz na takie przedstawienie i trudno od niego oderwać oczy, a potem przychodzi konferansjer i mówi: 20% miesięcznie...

Musisz zrozumieć, że bilet na ten występ jest drogi, ale czujesz dziwną przyjemność z faktu, że oglądasz coś niewiarygodnego i dlatego nie dbasz o cenę. Wpłacasz \$100 z nadzieją, że w ciągu miesiąca ktoś zainwestuje minimum \$20. Administrator musi wziąć te \$20 od innej osoby, ponieważ on nie inwestuje w to swoich pieniędzy.

Wyobraźmy sobie, że te \$20 nie zostało zainwestowane z zewnątrz... Pierwszy scenariusz prowadzi do problemów, skandalu i zamknięcia projektu. Drugi scenariusz oznacza, że trzeba zainwestować kolejne \$20 żeby cały system nie runął. Lepiej zainwestować \$20 więcej, niż stracić wszystko, prawda? Tak to zainwestowane \$100, potem jeszcze \$20 dają łącznie \$120. W ten oto sposób płacimy sami sobie, a wcześniej, czy później gra i tak zostanie zakończona według pierwszego scenariusza.



Ta historia wyjaśnia całą magiczną sztuczkę. W rzeczywistości, wszystko co robisz w HYIP jest przeniesieniem własności pieniądza w taki sposób, by system mógł funkcjonować maksymalnie długo. Pierwszy etap, to budowanie zaufania, a drugi osiągnięcia korzyści. Jeśli system pada zawsze pozostaje pula będąca wynikiem niezdolności do zakończenia ostatniego cyklu. Najważniejsze jest więc zapewnienie, że będzie \$20 na każde \$100 wpłaconych.

Nie jest to trudne, jeśli administrator zdoła udowodnić, że najważniejsze w projekcie jest działanie, a nie promocja i marketing. Przykład. Administrator dodaje program do kilku niepopularnych monitorów, np. na 30 dni, następnie bardziej popularne monitory dostrzegają projekt i dodają go u siebie.

Cały miesiąc Twoje pieniądze nie są nikomu potrzebne i można wykorzystać je do celów reklamowych. W ten sposób więcej osób będzie wiedzieć o programie i będzie więcej inwestować, ponieważ nowi inwestorzy są tutaj potrzebni jak tlen do oddychania. I tak oto wszystko będzie trwało aż do momentu, gdy suma zobowiązań przekroczy możliwości finansowe płatnika...

Czy udział w hyip jest korzystny? Prywatny inwestor praktycznie nie ma możliwości efektywnie zainwestować niedużej sumy pieniędzy i regularnie osiągać z tego tytułu zysków. Osoba nie dysponująca wystarczającym kapitałem, reputacją, partnerami biznesowymi i kontaktami jest odizolowana od poważnej działalności inwestycyjnej. Biorąc udział w HYIP inwestor korzysta ze swego rodzaju pośrednika, który podobno ma wiedzę i możliwości.

Czy udział w HYIP jest ryzykowny? Wysoka rentowność tych programów powoduje wysoką stopę zwrotu, ale również wysoki poziom ryzyka. Nikt tutaj nie gwarantuje, że pieniądze powierzone organizatorowi projektu, w rzeczywistości przyniosą maksymalny zysk lub czy w ogóle przyniosą jakikolwiek zysk...

Jedną z najbardziej popularnych form oszustwa jest klasyczna piramida finansowa Charlesa Ponzi, gdzie zysk był tworzony nie na podstawie działalności gospodarczej, ale przez przyciąganie do inwestycji nowych uczestników.



Z założenia jest to hybryda zjadająca się od ogona. Do pewnego momentu wygląda stabilnie realizując wypłaty, by zainteresować programem potencjalnych klientów. W pewnym momencie przychodzi stagnacja i piramida pada z powodu braku napływu nowych osób, a wraz z nimi gotówki. Często jednak twórcy takich przedsięwzięć nie czekają do tego momentu i zwijają biznes dużo wcześniej.

Piramida finansowa lub inaczej schemat ponziego to struktura finansowa, wzorowana na marketingu wielopoziomowym. Pozornie ma identyczną konstrukcję co piramida tzw. lawinowej sprzedaży, ale zyski nie pochodzą tutaj ze sprzedaży towarów lub usług, a w całości z wpłat wnoszonych przez nowych uczestników systemu.



Historia Warta 15 MLN Dolarów

By mieć świadomość tej emocjonującej gry jaką jest udział w programach inwestycyjnych każdy powinien poznać historię pewnego człowieka...

Carlo Pietro Giovanni Guglielmo Tebaldo Ponzi znany jako Charles Ponzi urodzony 3 marca 1882 roku we Włoszech przybył do Bostonu 15 listopada 1903 roku. Jak sam powiedział: „Miałem tylko 2,5 dolara w kieszeni i 1 mln dolarów w marzeniach...”. Prawda była jednak taka, że podczas podróży przegrał oszczędności, które zabrał ze sobą w podróż...

Swoją zawodową przygodę na nowym kontynencie rozpoczyna jako kelner, który okrada klientów... Ze względu na częste zmiany pracy w 1907 roku przenosi się do Montrealu, gdzie zatrudnia się w banku – Banco Zarossi, którego oferta była skierowana głównie do włoskich imigrantów.

Oferowane oprocentowanie depozytów w Banco Zarossi wynosi 6% i na ówczesne czasy jest to aż dwa razy więcej niż w innych bankach. Nic więc dziwnego, że klienci szturmują placówkę drzwiami i oknami, a Ponzi błyskawicznie awansuje na stanowisko dyrektora. W wyniku zamierzonej polityki bank okazał się zwykłym oszustwem, a jego właściciel ucieka do Meksyku.

Ponzi przez pewien czas mieszka w domu Zarossi planując powrót do USA, by zacząć wszystko od nowa. Ponieważ był bez grosza opracował plan polegający na wypisaniu sobie czeku u jednego z klientów Banco Zarossi na kwotę 423 dolary podrabiając podpis dyrektora firmy.

W konfrontacji z policją po tym zajściu wyciągnął dłonie i powiedział: „Jestem winny.”. Skończył spędzając trzy lata w więzieniu, a korespondując z matką informował ją, że znalazł pracę jako asystent naczelnika więzienia. Po zwolnieniu w 1911 roku angażuje się w nielegalny przerzut imigrantów włoskich i ponownie zostaje aresztowany – spędza kolejne dwa lata w więzieniu.



Tym razem po odbyciu kary udaje się do Bostonu, a jego zainteresowanie wzbudza tzw. Międzynarodowy Kupon Odpowiedzi (IRC – International Reply Coupon), który wykorzystują firmy prowadzące sprzedaż wysyłkową. Kupony były nabywane w jednym kraju, ale można było je wymienić na znaczki wystarczające do pokrycia kosztu odpowiedzi w drugim.

Zysk pojawiał się, gdy cena kuponu była niższa, niż cena znaczków koniecznych do wysłania odpowiedzi, a taka właśnie sytuacja pojawiła się w Europie po Pierwszej Wojnie Światowej. We Włoszech można było kupić kupon za grosze i wymienić go na o wiele więcej warte znaczki w USA.

Widząc okazję do zarobienia około 400% pożyczka pieniądze i wysyła je do rodziny we Włoszech z instrukcją, aby kupili IRC i przesłali do niego. Jednak, gdy próbuje odkupić je, napotyka na sporo biurokratycznych przeciwności. Niezrażony udaje się do kilku przyjaciół i obiecuje im, że podwoi inwestycje w 90 dni wyjaśniając jak niesamowite zyski przewiduje osiągnąć w bardzo łatwy sposób. Kilku jego znajomych zainwestowało się tym przedsięwzięciem i w efekcie zgodnie z obietnicą otrzymali 750 dolarów odsetek od początkowej inwestycji 1250 dolarów.

Następnie Ponzi otwiera firmę Security Exchange Company (SEC) i rozpoczyna zbiórkę pieniędzy na ponowną inwestycję. Wynajmuje agentów i płaci im w systemie prowizyjnym za wniesione do programu wkłady finansowe. W lutym 1920 roku błyskawicznie gromadzi 5000 dolarów i rozpoczyna się szal inwestycyjny, a Charles zaczyna zatrudniać kolejnych agentów do podejmowania pieniędzy.

W tym czasie ma imponujące wskaźniki zysku i wypłacalności. W czerwcu dysponuje prawie 0,5 milionem, co odpowiada około 5 mln dolarów obecnie. Publika zaciąga na potęgę kredyty hipoteczne, by zainwestować zdobyte w ten sposób pieniądze u Ponziego. Zdecydowana większość niestety już nigdy ich nie wypłaca, m. in. ze względu na ponowne reinwestowanie osiągniętych zysków.

Kiedy pojawiły się pierwsze krytyczne głosy, niektórzy inwestorzy ruszyli po wypłatę gotówki, a on zachowując kamienną twarz oddaje osobom, które zgłosiły się wszystko co do grosza. Tym samym uspokoił pozostałych uczestników systemu i wzmocnił swoją wiarygodność. U szczytu kariery Charles Ponzi zarabiał 250 tys. dolarów dziennie.



Sukces sprytnego Włocha coraz częściej zwraca uwagę analityków finansowych i dziennikarzy. Szybko odkryli oni, że do pokrycia inwestycji SEC w obiegu musiałyby znajdować się niemalże 160 mln kuponów, a w rzeczywistości jest ich tylko 27 tys. Ponadto obserwatorzy zauważyli, że Ponzi przestaje inwestować w swoją firmę. Na domiar złego przedstawiciel poczty stwierdził, że nie zauważono zwiększonego popytu na kupony w kraju lub za granicą. Spowodowało to kolejny szturm na biuro Ponziego. Włoch ponownie zachował spokój – kupił oczekującym pączki oraz kawę i wypłacił pieniądze.

By zapobiec podobnym przypadkom Charles Ponzi zatrudnił agenta PR Williama McMasters. Ten zaś szybko zorientował się, że ma do czynienia ze zwykłą piramidą finansową, a jego szef ma problemy z dodawaniem... McMaster natychmiast sprzedał swoje rewelacje prasie, a Ponziemiu po raz trzeci i ostatni, udało się spłacić przestraszonych inwestorów tylko dzięki temu, że zaciągnął gigantyczny kredyt na ten cel. Tym razem zwrócił na siebie uwagę władz, a audytorzy odkryli, że SEC ma aż 7 mln dolarów długu, a jak na tamte czasy była to astronomiczna kwota.

W lipcu 1920 roku ukazał się korzystny dla Ponziego artykuł o jego schemacie zarabiania, który przynosi inwestorom zyski jakich nikt dotychczas nie proponował – 50% zwrotu z inwestycji po 45 dniach. Już następnego dnia ponownie tysiące osób od samego rana czekało przed jego biurem, by powierzyć mu pieniądze...

Finał działalności Ponziego rozpoczął się gdy McMasters znalazł kilka obciążających dokumentów wskazujących na zwyczajne oszustwo, czyli wyłudzenie od jednej osoby, by zapłacić drugiej osobie. W sierpniu 1920 roku McMasters pisze artykuł stwierdzający, że Ponzi jest niewypłacalny i fałszywie twierdzi, iż dysponuje 7 mln dolarów, a w rzeczywistości ma wyłącznie długi. Jak się później okazało był w tym momencie 4,5 miliona dolarów na minusie.

Charles Ponzi zostaje aresztowany, jego konta firmowe zajmuje rząd, a gazety ujawniają m. in. jego kanadyjskie przygody. Włoch oszukał inwestorów na łączną kwotę 15 mln dolarów... Gdy usłyszał akt oskarżenia – za namową żony w listopadzie 1920 roku przyznaje się do stawianych mu zarzutów i zostaje skazany na pięć lat odsiadki w więzieniu federalnym.



Po 3,5 roku zostaje zwolniony za kaucją i udaje się do Springfield gdzie uruchamia CharPon (połączenie imienia i nazwiska), oferując inwestorom 200% zwrotu w ciągu 60 dni. Ponownie zostaje oskarżony o naruszenie prawa dotyczącego papierów wartościowych, a z więzienia zostaje zwolniony w 1934 roku.

Tuż przed śmiercią (18 stycznia 1949 roku) Charles Ponzi udzielił wywiadu, w którym stwierdził: „Nawet jeśli ci wszyscy ludzie nic nie dostali, to i tak cena była niska. Dałem im najlepsze show od czasu, kiedy w Ameryce wylądowali pielgrzymi. Oglądanie mnie było warte 15 mln dolarów!”...



Jak Odróżnić Małą Piramidę Od Dużej

Po pierwsze przeczytaj wcześniejszy rozdział... To jest klasyka gatunku. Już sama historia Ponziego pokazuje psychologiczne podstawy jakimi kierują się twórcy piramid!

Istnieje kilka oznak pośrednio wskazujących na projekt, który może być oszustwem. Przede wszystkim jest to gigantyczna płatność dzienna. Jeśli oferowane jest, np. 40% lub nawet 120% dziennie zysku to z całą pewnością zastanawiające jest jak zapewnić tak wysoką rentowność przedsięwzięcia.

Po drugie są to wysokie prowizje w programie partnerskim, czyli zaczynające się powyżej 10% od każdej osoby poleconej. Nie zapominaj, że takie projekty są otwarte dla obopólnie korzystnej współpracy, jednak ich głównym celem jest przynosić zysk z efektywnego działania. Dlatego jeżeli oferta programu partnerskiego wyjątkowo zachęca do werbowania nowych osób powinieneś mieć świadomość, że klienci są tutaj jedynym źródłem dochodów... Ponadto – ilość poziomów poleceń, z których otrzymujesz prowizję (ostatnio popularne 21).

Trzecia wskazówka to nachalna promocja programu z wykorzystaniem elementów spamerskich. Operator piramidy musi ściągnąć uwagę i aranżować popularność, by nieustannie napędzać napływ nowych klientów. Najprościej zrobić event, a jeszcze lepiej (taniej) podpiąć się pod dużą imprezę branżową i tam zrobić kilka fotek z znanymi osobistościami...

I wreszcie organizatorzy przedsięwzięć typu Ponzi z góry wiedzą, że program będzie zamknięty w określonym czasie, dlatego nie zwracają uwagi na tworzenie funkcjonalnego projektu strony oraz aplikacji, a tym bardziej treści na niej zawartej.

Podsumowując ten wątek, mała uwaga! Jeśli zdecydujesz się na udział i szczęśliwie zakończy się dla Ciebie tego typu przygoda, to pamiętaj, że Twój zysk został stworzony wyłącznie kosztem innych osób...



Przed zainwestowaniem pieniędzy w określony projekt, na pewno musisz przeanalizować każdy aspekt programu. Średnia kwota płatności stanowi około 0,5 - 2% dziennie. Ale... 2 - 10% dziennie bez wątplenia wskazuje, że program jest krótkoterminową piramidą. Statystyki pokazują, że HYIP mogą zagwarantować w kilkumiesięcznej perspektywie (swojego działania) płatności w wysokości 10 - 60%.

Innym aspektem są limity inwestycyjne. To kwoty minimalne i maksymalne inwestycji, a jak pokazuje praktyka najciekawsze programy inwestycyjne zawsze określają przynajmniej minimum i maksimum. Ponownie dane statystyczne - tym razem wskazujące najczęściej szacowany minimalny limit na około \$25 (pierwotne HYIP; obecnie portfele mają ustalony pułap powyżej \$500).

Każdy HYIP mówi o jaką formę działalności oprze swoje zyski. Zauważ, że jeśli strona internetowa sugeruje, że program wiąże się wyłącznie z tajemniczymi formami działalności powinieneś mieć świadomość, że jest to zwyczajna piramida.

Zdarzają się przypadki HYIP będące projektami piramid, których administratorzy prezentują raporty o wahaniami na rynku i informacje o dokonanych inwestycjach. Dane te są w rzeczywistości fałszywe, a inwestorzy oczywiście tracą pieniądze... Jeśli decydujesz się na powierzenie środków w ramach portfeli możesz przecież sprawdzić operacje samodzielnie.

Uważnie należy studiować wiadomości administratorów pozostawione na forach i w social media. Zwróć uwagę na ich sposób postępowania, jeżeli spędzają dużo czasu na budowaniu wizerunku, to nie mają go zbyt wiele na zarabianie. Ich obecność w mediach od rana do wieczora to bardzo zły znak.

Twoje wrażenia wywołane projektem strony internetowej to jeden z najważniejszych aspektów pozwalających ocenić realnie program. Domena, funkcjonalny i prosty w obsłudze design oraz unikalny projekt szaty graficznej... Te elementy nie świadczą w 100% o uczciwości projektu, ale na pewno wskazują, czy zainwestowano w niego jakiegokolwiek środki na starcie.



Słaby hosting, powtarzający się projekt graficzny i skopiowane treści świadczą, że administratorzy nie podchodzą poważnie do przedsięwzięcia i powinni się pomyśleć dwa razy przed zainwestowaniem w coś takiego. Warto poszperać na temat domeny pod którą program jest zlokalizowany. Nie gwarantuje to bezpieczeństwa, ale obrazuje historię projektu.

Ponad wszelką wątpliwość warto dokładnie przestudiować wpisy na forach poświęconych wysokodochodowym programom. Z reguły wielu doświadczonych inwestorów, którzy uczestniczyli w różnych programach zdradza swoje przewidywania na temat szans i zagrożeń dotyczących wybranych programów.

Zaleca się natomiast dużą ostrożność w stosunku do stron porównujących programy, czy prowadzących rankingi. Najbardziej bezstronne i miarodajne źródło to fora, a informacji na nich zawartych nie można lekceważyć.



Cztery Etapy Życia Scamów

Okres startu to narodziny projektu. Twórcy każdego HYIP inwestują wtedy przede wszystkim w stworzenie i promocję portalu internetowego i aplikacji. Nie można ocenić wiarygodności projektu podczas tego okresu, jednak mogą wystąpić pewne pośrednie oznaki, że przedsięwzięcie jest oszustwem, np. gdy strona internetowa jest na kiepskim lub bezpłatnym hostingu, a jej zawartość została skopiowana z innego portalu. Absolutnie odpada stosowanie skryptu GoldCoders za \$25, który dobitnie świadczy, że projekt ma jedynie za zadanie zebrać pieniądze i zwinąć żagle.

Okres wzrostu to początek funkcjonowania projektu. W tym okresie administrujący starają się przyciągnąć dodatkowych klientów, m. in. poprzez program partnerski. W pewnym momencie projekt dochodzi do punktu samowystarczalności i zaczyna przynosić zyski. Sukces projektu na tym etapie zależy od metod stosowanych w celu przyciągnięcia klientów. Bezpośredni znak, że organizatorzy planują dalsze wsparcie programu to działania strategiczne, tj. poprawienie funkcjonalności portalu.

Okres nasycenia jest najbardziej stabilnym okresem w funkcjonowaniu HYIP. W tym czasie przepływ inwestycji charakteryzuje się stabilnym wzrostem, program przynosi maksymalny zysk, a klienci otrzymują regularnie wypłaty. Okres ten jest decydującym etapem determinującym długość życia programu. Jeśli liczba użytkowników zaczyna spadać, a organizatorzy zachęcają coraz częściej do reklamowania i werbowania nowych osób to zaczyna być to wskaźnikiem budzącym niepokój.

Ostatni cykl życia, czyli okres zamknięcia charakteryzuje się tym, że użytkownicy tracą zainteresowanie projektem, a napływ nowych inwestorów zaczyna spadać kończąc w ten sposób rozwój przedsięwzięcia.



Złote Zasady

Istnieje ryzyko, że przez własną lekkomyślność możesz zostać z niczym. Dlatego przestrzegając podstawowych zasad zminimalizujesz straty i zmaksymalizujesz ewentualne zyski. Zanim zainwestujesz w wybrany HYIP przemyśl na spokojnie, czy jesteś gotowy zaryzykować swój kapitał? Czy będziesz żałował dokonanego wyboru? Czy lepiej byłoby wydać pieniądze na zakup czegoś związanego z gospodarstwem domowym? Te inwestycje są obarczone wysokim ryzykiem i pomimo wykonania szczegółowej analizy projektu nie ma gwarancji, że cokolwiek zyskasz...

Pierwsza zasada mówi: nigdy nie inwestuj więcej niż możesz sobie pozwolić. Pamiętaj, że nie ma sensu inwestować więcej niż tylko dodatkowe pieniądze, które zwykle przeznaczyłbyś na artykuły luksusowe. Nie inwestuj pieniędzy, które potrzebne są Ci na bieżące funkcjonowanie, tych, których boisz się stracić, a już absolutnie zapomnij o pożyczaniu na ten cel.

Nawet projekty najbardziej niezawodne prędeży, czy później skończą swoją działalność. Stała rozbudowa jest w tym biznesie niemożliwa - to pewnik wynikający z logiki matematycznej. Wiele osób zjada chciwość i zamiast odebrać określone dochody inwestują je ponownie, aż wreszcie tracą cały kapitał oraz to co mogli z niego wyciągnąć.

Dystrybucja dochodów wśród nowych programów jest najbardziej skutecznym sposobem na zminimalizowanie ryzyka. Dążenie inwestora do uzyskania zysku w ramach jednego projektu nie odpowiada rzeczywistości HYIP, ponieważ każde takie przedsięwzięcie dobiega w pewnym momencie końca.

Nigdy nie inwestuj wszystkich pieniędzy w jeden program. Rozwijaj swój plan inwestycyjny w kilku jednocześnie. Zawsze nawet jeśli jeden z projektów zostanie zamknięty będziesz miał trzy inne, które ewentualnie zrekompensują Ci utracone środki finansowe, a może nawet przyniosą zyski. Udział w kilku programach to swoiste ubezpieczenie się przed całkowitą stratą pieniędzy.



Nawet jeśli admini obiecują góry złota, nawet jeśli wszyscy Twoi przyjaciele i znajomi polecają inwestowanie, to podziel kapitał i zainwestuj w różne programy. Nawet najbardziej uczciwy HYIP i tak spadnie w niebyt...

Nie bądź chciwy. Nawet jeśli regularnie uzyskujesz dochody z programów HYIP to nie jest to powód, by zastawić swój dom lub wziąć kredyt pod taką inwestycję. Nikt nie może zagwarantować Ci, że projekt działający dziś nie zostanie jutro zamknięty, a każdy dzień programu, to nowy krok zbliżający go do zakończenia działalności.

Nigdy nie wchodź w interesy pochodzące ze spamerskich reklam. Nawet jeśli program zapewnia rewelacyjne płatności to źródło wiedzy na jego temat nie może pochodzić ze spamu.

Trzymaj w tajemnicy hasła. Jednym z częstszych błędów początkującego inwestora jest wykorzystanie jednego i tego samego hasła oraz emaila dla wszystkich HYIP, procesorów płatności i kont bankowych. Zwiększasz w ten sposób możliwość uzyskania dostępu do Twoich poufnych informacji osobom niepożądanym, krótko mówiąc hakerom.

Zawsze analizuj szczegółowo projekt, który interesuje Cię. Tylko poprzez badanie wszystkich aspektów programu, poprzez sprawdzenie wszystkich informacji możesz oszacować, czy jest to oczywiste oszustwo. Rynek inwestycyjny nie znosi osób, które działają na ślepo.

Zapamiętaj! Niewiarygodne już na starcie są programy płacące 7 dni w tygodniu. Nikt nie pracuje w sobotę i niedzielę, poza prawdziwymi lub pseudo piramidami... Wskazany natomiast jest wybór programów zwracających wkłady nawet za określoną opłatą oraz oferujących zmienną stopę zysku. Ponadto! Na stronie internetowej programu nie powinno być żadnych fotek luksusów aut, rezydencji, lazurowego wybrzeża i półnagich kobiet... To normalny biznes, a nie odpustowy stragan!

Każdy tekst świadczący o super sekretnych metodach zarabiania dyskwalifikuje program, podobnie jeśli na stronie trudno odszukać dane kontaktowe, a na email wysłany do administratora nie ma wartościowej i wyczerpującej odpowiedzi lub otrzymujesz ją z innego adresu niż ten, na który dokonałeś zgłoszenia.



Pamiętaj, że zachęcając kogokolwiek do podjęcia współpracy w ramach programów HYIP należy poinformować go, że wysokie dochody w tego typu inwestycjach to również ryzyko i nie da się tego uniknąć.

Na koniec kilka oznak zbliżającej się niewypłacalności... Dodatkowe bonusy za nowe wpłaty, podniesienie prowizji za nowych poleconych. Problemy ze stroną internetową powtarzające się kilkakrotnie oraz informacje administratorów o ataku hakerskim na bazę danych...





Tomasz M. Pietrzak - autor poradników oraz książki pt. JAK ZOSTAĆ SZEFEM. Czyli... Minimalista, który nauczy Cię jak zbudować podziemne centrum propagandy...