

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN DÀNH CHO NGƯỜI VIỆT NAM

ĐẢM BẢO
TÀI CHÍNH
BHNT

KIẾM TIỀN

NHÀ ĐẦU TƯ CHỦ ĐỘNG LỢI NHUẬN

LÀM CÔNG LÀM TỰ DO

VAY MƯỢN RỦI RO

TỰ DO TÀI CHÍNH

BẤT ĐỘNG SẢN

THU NHẬP THỤ ĐỘNG

TIẾT KIỆM

TIỀN TỶ SUẤT LỢI NHUẬN

DẠY CON VS LÀM PHÁT

ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH

KHÔNG CÓ MỘT BỮA TRƯA MIỄN PHÍ

CỔ PHIẾU

NHÀ ĐẦU TƯ NGHIỆP VỤ

TRẠI PHIẾU NGOẠI HỐI

NỖI KHÔNG VÀI LÂM GIỮ NHANH

VÀNG

BẢO VỆ

AN TOÀN

TÀI CHÍNH

VAY TIÊU DÙNG

CHƠI HUI

ĐẦU TƯ TIỀN

NGÂN HÀNG

QUỸ ĐT

ĐỘC LẬP

TÀI CHÍNH

SÁCH HAY

Tặng ngay
khóa học online
trị giá

500.000đ



ES
TD

20
22

CAPPUCCINO
EBOOK

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN DÀNH CHO NGƯỜI VIỆT NAM

(In lần thứ bảy)

Tài chính cá nhân dành cho người Việt Nam

Bản quyền © 2020, Lâm Minh Chánh

Mọi sự sao chép, trích dẫn phải có sự đồng ý của tác giả.

Bạn đọc mua cuốn sách này sẽ được tặng kèm một khóa học online “Tài chính cá nhân” do người viết trực tiếp giảng dạy trên www.bizuni.vn. Nếu bạn đọc mua sách từ BizUni thì sẽ được cấp tài khoản trực tiếp. Nếu mua từ các nhà sách thì sẽ có mã code kèm theo để kích hoạt khóa học.

Bạn đọc cũng sẽ được mời vào cộng đồng “Tài chính cá nhân dành cho người Việt Nam” để sinh hoạt cùng các độc giả khác. Bạn đọc vui lòng click vào link này, và gửi đề nghị tham gia nhé: <https://www.facebook.com/groups/TaiChinhCaNhanVietNam/>

Bạn đọc cần hỗ trợ về khóa học nói trên và tham gia cộng đồng, xin vui lòng liên hệ BizUni qua các kênh sau:

Điện thoại: 1900.6333.96, Email: chamsochocvien@bizuni.vn,
Fanpage: <https://www.facebook.com/BizUni/>

Chân thành cảm ơn bạn đọc!

LỜI MỞ ĐẦU

Với lần tái bản thứ bảy này, 40.000 cuốn sách “*Tài chính cá nhân dành cho người Việt Nam*” đã được phát hành kể từ ngày cuốn sách xuất bản đầu tiên vào ngày 21/4/2020.

Bắt đầu từ những bài viết trên CafeBiz, CafeF, TheBank, Chuyện thương trường và trang cá nhân về các dự án đầu tư lừa đảo, cách tính lãi suất, những công cụ đầu tư, cách quản lý các quỹ tài chính cá nhân... tôi phát hiện ra nhiều người Việt còn thiếu kiến thức về tài chính cá nhân. Từ đó, tôi đã tự gán cho mình sứ mệnh “Góp phần phổ biến và nâng cao kiến thức tài chính cá nhân của người Việt”. Đó là nguyên nhân ra đời của cuốn sách “*Tài chính cá nhân dành cho người Việt Nam*” này.

Tôi cảm thấy rất hạnh phúc và may mắn vì đã nhận được hưởng ứng, hỗ trợ của rất nhiều người. Từ gia đình cho đến rất nhiều bạn bè, thân hữu, cho đến những thành viên trong cộng đồng Quản trị và Khởi nghiệp, những thành viên của các lớp CEO BizUni, CEO QTVKN, và những bạn bè trên Facebook, đặc biệt là Nhà xuất bản Văn hóa - Văn nghệ TP. Hồ Chí Minh, Nhà xuất bản Phụ nữ Việt Nam và các bạn Trường Quản trị Kinh doanh BizUni...

Tôi tin rằng cuốn sách này đã và sẽ giúp cho nhiều người Việt Nam hiểu và có thể thực hành tài chính cá nhân, để có thể cải thiện tình hình tài chính, và sống một cuộc sống như mong muốn.

LÂM MINH CHÁNH

MỤC LỤC

PHẦN 1: TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

Tài chính cá nhân là gì?	07
Kiểm tiền, tiết kiệm tiền, bảo vệ tiền và đầu tư tiền để đạt mục tiêu tài chính	12
Những giá trị của tài chính cá nhân mà chúng ta hướng tới	22

PHẦN 2: KIẾM TIỀN

Kiểm tiền bằng nghề làm công, làm thuê chuyên nghiệp	44
Kiểm tiền bằng nghề tự do, tự làm chủ	50
Kiểm tiền bằng nghề bán hàng hưởng hoa hồng	54
Khởi nghiệp và làm chủ doanh nghiệp: Không chỉ là kiếm tiền, làm giàu mà còn là sứ mệnh của những người “xông pha”	60
Hiểu đúng về thu nhập thụ động: Có thật sự thụ động, làm ít hưởng nhiều?	66

PHẦN 3: TIẾT KIỆM VÀ SỬ DỤNG TIỀN

Tiết kiệm rồi mới sử dụng tiền: Quản lý chi tiêu để có thể tiết kiệm, tích lũy được nhiều nhất	76
Vay tiền - con dao hai lưỡi: Bạn có biết cách vay mượn tiền thế nào cho hiệu quả?	82
Nên vay tiền mua nhà hay là thuê nhà và để dành tiền đầu tư?	90

PHẦN 4: BẢO VỆ TIỀN

Bảo hiểm nhân thọ: Bảo vệ + tiết kiệm hoặc bảo vệ + đầu tư	102
Tại sao những người chơi casino và các trader lại thường thua nhiều hơn thắng?	108
Chơi hụi có tốt không? Hốt hụi lúc nào thì lợi nhất?	116
Dự án đầu tư “Nhà trọ tiền chế, thuê - xây dựng - cho thuê”: quá hời hay quá rủi ro?	124
Sở hữu kỳ nghỉ (Timeshares) rủi ro hơn Condotel nhiều lần	132

PHẦN 5: ĐẦU TƯ TIỀN

Tiết kiệm đều đặn hàng tháng và đầu tư số tiền này, sau một thời gian bạn sẽ có cả gia tài! - Tưởng dễ mà ít người thực hiện	138
Cách tính tỷ suất sinh lợi của các công cụ đầu tư	150

Cách tính tỷ suất sinh lợi: bài toán con bò	166
Nhà đầu tư nghiệp dư vs nhà đầu tư chuyên nghiệp	172
Đầu tư vào doanh nghiệp chưa niêm yết vs mua cổ phiếu trên sàn chứng khoán	180
Đầu tư vào vàng có lãi không?	
Đầu tư bao nhiêu là hợp lý?	186
Nguyên tắc chọn và đầu tư cổ phiếu dài hạn	194

PHẦN 6: MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

Cách tính các bài toán về mục tiêu tài chính cá nhân	204
Thu nhập khi về hưu: Bạn đã từng quan tâm cuộc sống của mình sau tuổi 60 thế nào chưa?	214

CẨM NANG DẠY CON VỀ TIỀN BẠC

Để giúp con thành công và hạnh phúc, bất cứ bậc phụ huynh nào cũng nên dạy con về tiền bạc!	226
---	-----

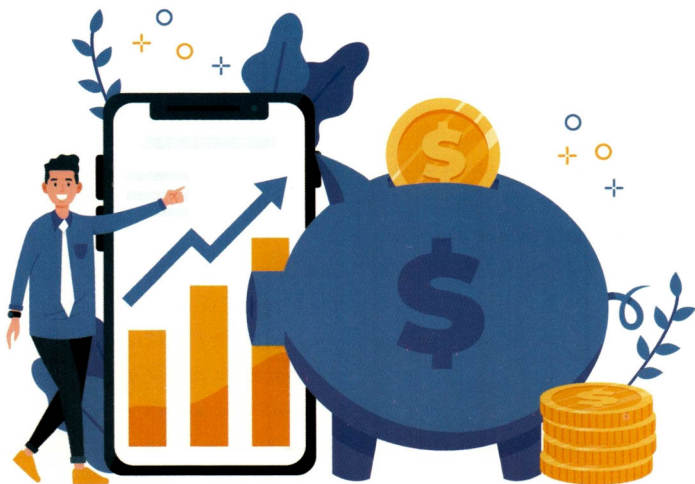
PHẦN 1

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

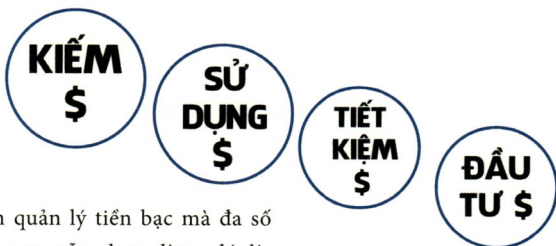
TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

Trong phần đầu này chúng ta sẽ tìm hiểu về thói quen quản lý tiền hiện nay, và chúng ta sẽ khám phá những sai lầm, những thiếu sót của phương cách mà chúng ta đang áp dụng quản lý tài chính, tiền bạc của mình. Chúng ta sẽ nhận ra rằng, chúng ta chưa khai thác hết tiềm năng tài chính của bản thân mình.

Từ đó chúng ta sẽ tìm hiểu khái niệm và tính ưu việt của “Tài chính cá nhân”. Chúng ta cũng sẽ được hướng dẫn cách thay đổi thói quen hiện tại để tiến tới hình thành những thói quen mới về “Tài chính cá nhân” và từ đó đạt được những mục tiêu về tài chính cá nhân. Đó là **An toàn, Đảm bảo, Độc lập** và cuối cùng là **Tự do tài chính**.



CÁCH CHÚNG TA ĐANG QUẢN LÝ TIỀN



Cách quản lý tiền bạc mà đa số chúng ta vẫn đang làm, đó là: Kiếm tiền, Sử dụng tiền, Tiết kiệm tiền, Đầu tư tiền.

Nhưng có thể chúng ta:

- Chưa sử dụng hết tiềm năng, công suất bản thân trong việc kiếm tiền.
- Chưa sử dụng, tiêu xài tiền hợp lý.
- Không chắc chắn còn dư tiền cho việc tiết kiệm và tích lũy để đầu tư.
- Không có kiến thức cơ bản về đầu tư, nên có thể sẽ bị thua lỗ, mất tiền.
- Không đặt ra mục tiêu tài chính cá nhân.

Những câu chuyện thực tế:

Câu chuyện 1: Vợ chồng anh An, kiếm tiền vừa đủ để tiêu dùng. Sang

năm họ sẽ có con. Nhưng họ suy nghĩ một cách vô tư rằng “trời sinh voi sinh cỏ”, nên họ cứ vô tư, tới đâu hay tới đó.

Câu chuyện 2: Anh Bảo dành dụm được 500 triệu. Nghe lời bạn rủ rê bỏ tiền vào dự án hợp tác đầu tư cam kết lãi suất 3%/tháng. Kết quả là anh nhận được 5 tháng lãi, sau đó thì không còn được nhận khoản tiền nào nữa. Anh Bảo mất đứt vốn.

Câu chuyện 3: Chị Bình, 40 tuổi, lương ròng 70 triệu một tháng. Công ty chi trả BHXH 60% trên mức thu nhập ròng. Chị cũng tích lũy được một số tiền trong ngân hàng. Chị muốn về hưu ở tuổi 50 để làm những điều chị thích, nhưng chị không biết làm sao để có thu nhập ổn định sau khi đã về hưu.

CHÚNG TA HƯỚNG TỚI “TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”



Tài chính cá nhân gồm các bước sau:

- Kiếm tiền với hết tiềm năng, công suất của mình.
- Tiết kiệm rồi mới sử dụng tiền, theo thứ tự ưu tiên, theo sự quan trọng thiết yếu.
- Bảo vệ tiền trước lạm phát, những rủi ro, và những đầu tư thua lỗ.
- Xây dựng danh mục đầu tư để tiền tích lũy sinh sôi.
- Đạt mục tiêu tài chính đã đặt ra.

Câu chuyện 1: Khi biết về “tài chính cá nhân”, thì trước khi sinh con, vợ chồng anh An sẽ đặt mục tiêu là một số tiền cụ thể để sử dụng cho việc

sinh, nuôi con. Họ phải làm thêm giờ, hoặc kiếm thêm công việc thứ hai để kiếm thêm tiền và tích lũy để có số tiền chuẩn bị cho việc sinh, nuôi con.

Câu chuyện 2: Sau khi biết nguyên tắc “Không bao giờ có một bữa trưa miễn phí”, anh Bảo sẽ không đầu tư vào những dự án với mức lãi suất cam kết cao hơn lãi suất ngân hàng.

Câu chuyện 3: Để chủ động cuộc đời về hưu của mình, chị Bình phải xác định mức sống mà chị mong muốn ở tuổi 50. Từ đó chị sẽ tính được khoản tiền chị phải tiết kiệm để đầu tư hàng năm để tạo thành quỹ tài chính cá nhân. Từ năm chị 50 tuổi, quỹ này sẽ tạo ra những dòng tiền giúp chị đạt mức sống mong muốn.

KIỆM TIỀN, TIẾT KIỆM TIỀN, BẢO VỆ TIỀN VÀ ĐẦU TƯ TIỀN ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU TÀI CHÍNH



KIỆM TIỀN

Có nhiều phương cách, nhiều nghề để kiếm tiền. Một cách tổng quát, tác giả cuốn sách “*Cha giàu cha nghèo*”, Robert Kiyosaki chia chúng ta ra làm 4 nhóm chính theo tính chất công việc, như sau:

Nhóm 1: gồm những người làm công, hay làm thuê chuyên nghiệp. Nhóm này dùng công sức, thời gian và KASH để làm ra tiền.

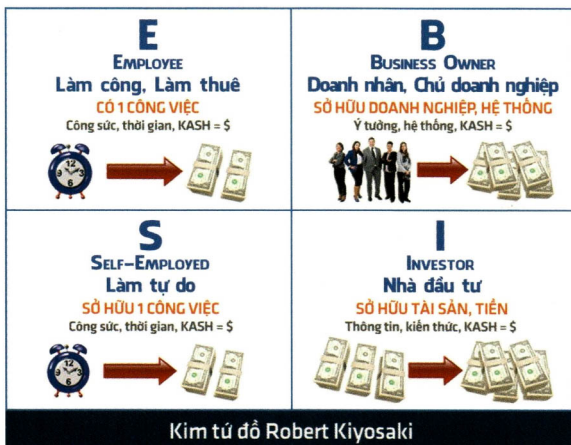
KASH là viết tắt của Knowledge - kiến thức, Attitude - thái độ, Skills - kỹ năng, Habits - thói quen. KASH đọc giống như CASH có nghĩa là tiền mặt.

Để thành công trong bất cứ nghề nghiệp, vị trí nào chúng ta phải có KASH của nghề nghiệp, vị trí đó.

Nhóm 2: gồm những người làm việc tự do, tự làm chủ. Nhóm này cũng dùng công sức, thời gian và KASH để làm ra tiền. Khác với nhóm 1 là làm việc cho người khác, nhóm 2 làm việc cho chính mình.

Nhóm 3: gồm những doanh nhân, chủ doanh nghiệp. Trước khi trở thành doanh nhân, thì chúng ta phải khởi nghiệp, hay may mắn hơn là được trao nghiệp từ cha mẹ. Nhóm chủ doanh nghiệp này dùng ý tưởng kinh doanh, hệ thống (con người), và KASH để làm ra tiền.

Nhóm 4: gồm những nhà đầu tư. Nhóm này dùng tiền, thông tin và KASH để làm ra nhiều tiền hơn. Nhóm này nghiên cứu sâu và đầu tư chuyên nghiệp để kiếm tiền và làm giàu.



Tác giả Robert Kiyosaki có quan điểm khá cực đoan về việc làm giàu. Ông cho rằng muốn giàu có, tự do tài chính, chúng ta phải thuộc về nhóm 3 hay nhóm 4.

Tuy vậy, như một số tác giả khác, bản thân tôi cho rằng, nhóm nào cũng có giá trị với xã hội, và bất kỳ người ở nhóm nào cũng có thể đạt mức sống mà mình muốn, trở nên độc lập về tài chính, và hướng tới tự do tài chính nếu biết cách “Kiếm tiền, tiết kiệm tiền, bảo vệ tiền và đầu tư tiền”.

TIẾT KIỆM TIỀN VÀ SỬ DỤNG TIỀN

Người ta thường nói kiếm tiền thì khó chứ sử dụng tiền thì dễ, ai cũng biết cách sử dụng tiền. Thật ra thì câu đó không đúng. Kiếm tiền đã khó. Sử dụng tiền một cách thông minh, hợp lý để đạt mục tiêu tài chính còn khó hơn.

Nguyên tắc đầu tiên của sử dụng tiền là TIẾT KIỆM.

Đa số chúng ta đều quan niệm sai lầm về tiết kiệm. Khi có thu nhập, chúng ta thường sử dụng tiền theo ý muốn của mình, và cố gắng cắt bớt chi tiêu để tiết kiệm. Người nào giỏi hơn thì có kế hoạch, phân bổ tiền về các quỹ tài chính, và tìm cách cắt giảm các khoản chưa cần thiết từ các quỹ không quan trọng, để đưa tiền vào quỹ tiết kiệm/đầu tư. Làm như vậy nghe có vẻ đúng, nhưng thật ra chưa đúng.

Người quản trị tài chính cá nhân tốt là người tiết kiệm trước khi sử dụng, tiết kiệm trước khi phân bổ về các quỹ khác. Mỗi khi có tiền thì giữ lại ngay 5%-15% để đưa vào quỹ tài chính cá nhân. Số còn lại mới phân bổ vào các quỹ như: quỹ nhu cầu thiết yếu, quỹ chi tiêu mua sắm, quỹ đào tạo, quỹ giao tiếp, quỹ du lịch...



Sẽ có người nói tiền chi tiêu của tôi sát lắm rồi. Không thể nào tiết kiệm được 5% hay 15%. Nhận định như thế là chưa đúng.

Quản trị tài chính cá nhân cho rằng chỉ khi nào chúng ta đang sống với chế độ tối thiểu: chỉ kiếm đủ tiền để ở, ăn uống, đi lại với mức thấp nhất và không còn dư

đồng nào, thì chúng ta mới không thể tiết kiệm được. Còn nếu chúng ta vẫn có thể đi ăn ngoài, nhậu nhẹt, uống cà phê, mua sắm... thì chúng ta vẫn còn “dư địa” để tiết kiệm được. Đừng chần chừ, hãy cắt ngay 10% khi nhận được tiền và cắt các khoản còn lại bằng cách sắp xếp chúng theo thứ tự quan trọng và cần thiết.

Còn nếu chúng ta không muốn cắt bất cứ khoản chi tiêu hiện tại nào của mình, thì hãy kiểm thêm 10%-15% đó, bằng cách làm việc thông minh hơn (work smarter), hoặc làm việc chăm chỉ hơn (work harder). Thế giới 4.0 đem lại cho chúng ta rất nhiều cơ hội để có thể làm thêm và kiếm thêm tiền. Quan trọng là chúng ta có nỗ lực hay không?

Khi chúng ta đủ kỷ luật để đưa bản thân vào thể tiết kiệm bắt buộc, tiết kiệm chủ động như thế, chúng ta sẽ bắt đầu có tiền tiết kiệm đều đặn. Chúng ta sẽ tiết kiệm được 12 triệu một năm (1 triệu một tháng) nếu chúng ta có thu nhập 10-15 triệu/tháng, 24 triệu một năm nếu chúng ta có thu nhập 20-30 triệu/tháng, 36 triệu một năm nếu chúng ta có thu nhập 30-40 triệu/tháng, 48 triệu một năm nếu chúng ta có thu nhập 40-60 triệu/tháng. Đây là số tiền chúng ta sẽ đem đi đầu tư để đạt được mục tiêu tài chính cá nhân của mình.

BẢO VỆ TIỀN

Chúng ta kiếm tiền và tiết kiệm tiền không dễ dàng gì, thì phải bảo vệ tiền, từ những nguy cơ làm mất, giảm tiền của chúng ta.

Không để mất tiền vì lạm phát. Lạm phát được định nghĩa là sự tăng mức giá chung một cách liên tục của hàng hóa và dịch vụ theo thời gian và là sự mất giá trị của một loại tiền tệ nào đó. Lạm phát cũng có tác dụng kép, giống như lãi suất kép. Ví dụ mỗi năm lạm phát là 3%, thì sau 10 năm, 100 triệu chỉ có giá trị, sức mua tương đương với 65 triệu. Nếu là lạm phát 5%, thì sau 10 năm, 100 triệu chỉ có giá trị tương đương với 37 triệu.

Như vậy nếu chúng ta cất tiền mặt ở nhà như cách ông bà chúng ta làm thì chúng ta sẽ bị mất tiền. Cách chống lạm phát tốt nhất là đầu tư để tiền sinh sôi nảy nở với tỷ suất sinh lợi cao nhất có thể, và với mức rủi ro có thể quản lý được.

Không để mất tiền khi gặp những rủi ro về bệnh tật, tai nạn và tử vong, bằng cách mua bảo hiểm nhân thọ. Khi có rủi ro không mong muốn xảy ra, chúng ta hay gia đình chúng ta sẽ được thụ hưởng số tiền lớn bằng với số tiền ta phải làm trong nhiều năm. Mời các bạn xem bài về Bảo hiểm nhân thọ trong Phần 4 (trang 102).

Không bị mất tiền vào những dự án đầu tư cam kết tỷ suất lợi nhuận quá cao. Hiện nay có rất nhiều dự án đầu tư có tính lừa đảo kiểu như: “OneCoin”, “Skymining”, hoặc rủi ro rất cao như những mô hình bất động sản “Cho thuê kỳ nghỉ”, “Mô hình nhà tiền chế, thuê - xây dựng - cho thuê”, những hình thức “ủy thác đầu tư” vào chứng khoán phái sinh, chứng khoán nước ngoài, forex, những quỹ ủy thác... cam kết tỷ suất lợi nhuận 30%-100%/năm... Những mô hình này không chóng thì muộn sẽ thất thủ vì nó vi phạm nguyên tắc “Không bao giờ có một bữa trưa miễn phí”. Tiền chúng ta dành dụm được sẽ nhanh chóng biến mất theo những dự án này.

Không để mất tiền khi tham gia đầu tư như là nhà đầu tư chuyên nghiệp. Nếu chúng ta thuộc nhóm 1, 2, 3 thì chúng ta là những nhà đầu tư nghiệp dư. Chúng ta không nên tham gia những kênh đầu tư chuyên nghiệp như: trading (kinh doanh, đầu cơ ngắn hạn) cổ phiếu, ngoại tệ, vàng trên các sàn, những sản phẩm bất động sản phức tạp. Nói tóm lại, những gì mà chúng ta, nhà đầu tư nghiệp dư, không hiểu rõ về nó thì không nên đầu tư.

Không bị mất tiền vì dùng tiền tài chính cá nhân để khởi nghiệp, kinh doanh và đầu tư. Chúng ta phải tách tiền, tài sản dành cho cá nhân và gia đình chúng ta, gọi là tiền “tài chính cá nhân” ra khỏi tiền, tài sản



của vai trò doanh nhân, đầu tư. Tách hẳn ra, khoản nào ra khoản đó. Nhiều người cứ nhập chung lại, đặc biệt là trong khởi nghiệp. Đánh rằng, muốn khởi nghiệp thành công thì chúng ta phải có quyết tâm rất cao, phải tận lực. Nhưng khởi nghiệp với tinh thần “All in”, đưa tất cả tài sản, thậm chí vay mượn cá nhân vào khởi nghiệp là rất rủi ro. Tỷ lệ khởi

ngiệp thành công là 1/10. Ai giỏi thì đạt tỷ lệ 5/5, 6/4, hoặc cao lắm là 7/3. Bây giờ nếu ta dồn hết mọi thứ vào khởi nghiệp thì xem như ta đặt cược tương lai của bản thân, tương lai của gia đình vào cuộc chơi mà chúng ta không chắc thắng 100%.

Bảo vệ tiền để không bị mất vì dùng đòn bẩy nợ quá cao. Nhiều người tính quá sát số lãi phải trả. Ví dụ như một gia đình thu nhập 60 triệu, tiết kiệm cho tài chính cá nhân 10 triệu, chi phí các thứ 30 triệu, còn lại 20 triệu. Gia đình đó không nên dùng hết số tiền 20 triệu này để trả góp hàng tháng cho việc mua nhà. Dùng khoảng 12-15 triệu/tháng là vừa đẹp. Việc này nhằm để phòng rủi ro lãi suất cho vay bị tăng cao theo lãi suất cơ bản của hệ thống ngân hàng, trong trường hợp xảy ra lạm phát, cũng như bị giảm thu nhập khi xảy ra những rủi ro kiểu như COVID-19. Khi đó chúng ta không thể trả lãi theo thời hạn. Nhiều lần chậm trả nợ, ngân hàng sẽ phát mại tài sản của chúng ta.

ĐẦU TƯ TIỀN

Số tiền mà chúng ta nhận được trong tương lai, cho mục tiêu tài chính cá nhân của mình phụ thuộc vào 3 yếu tố:

- 1) Số tiền ta tiết kiệm được hàng tháng, hàng năm;
- 2) Số thời gian thực hiện;
- 3) Tỷ suất sinh lợi.



Các yếu tố này càng lớn thì số tiền ta nhận được càng cao. Đặc biệt là thời gian. Thời gian càng lâu thì tiền càng sinh sôi.

Ví dụ:

12 triệu một năm, tỷ suất sinh lợi 8%, sau 10 năm là 187 triệu, sau 20 năm là 593 triệu, sau 30 năm là 1,4 tỷ.

36 triệu một năm, tỷ suất sinh lợi 12%, sau 10 năm là 823 triệu, sau 20 năm là 2,9 tỷ, sau 30 năm là 9,7 tỷ.

Công thức để tính số tiền kỳ thứ n là

Số tiền kỳ thứ $n = \text{Số tiền gốc} * (1 + \text{Tỷ suất sinh lợi})^{\text{số kỳ}}$

Vì thế chúng ta cần thực hiện việc tiết kiệm và đầu tư càng sớm càng tốt.

CÁC CÔNG CỤ, SẢN PHẨM CÓ THỂ CHIẾM 5%-15% DANH MỤC ĐẦU TƯ

Tiền gửi ngân hàng thời hạn 1 năm trở lên có tỷ suất sinh lợi 6,5%-8%/năm. Trong tương lai có thể còn thấp hơn. Với quyết tâm giữ vững hệ thống tài chính, chưa cho phá sản ngân hàng của Nhà nước Việt Nam, thì tiền gửi vào các ngân hàng tại Việt Nam có rủi ro khá thấp.

Đầu tư vàng dài hạn, tỷ suất sinh lợi 8%-9%/năm. Tuy vậy nếu đầu tư vào vàng, chúng ta nên quan tâm đến việc cất giữ. Rủi ro về tỷ suất sinh lợi và thanh khoản thấp, nhưng rủi ro bị mất trộm có thể cao!

Sản phẩm Bảo hiểm nhân thọ truyền thống có tỷ suất sinh lợi trung bình, chưa kể các lợi ích bảo hiểm, từ 4,5%-7%/năm.

Sản phẩm Bảo hiểm nhân thọ liên kết đầu tư có tỷ suất sinh lợi trung bình, chưa kể các lợi ích bảo hiểm, từ 6,5%-10%/năm.

Trái phiếu doanh nghiệp có tỷ suất sinh lợi từ 8%-12%/năm. Nhà đầu tư cần xem xét về uy tín của doanh nghiệp và các cổ đông chính trước khi mua. Và cũng chỉ nên mua trái phiếu thời hạn 1 năm.

Chúng chỉ quỹ đầu tư đại chúng có tỷ suất sinh lợi trung bình 8-13%/năm, tùy quỹ.

HAI CÔNG CỤ NÀY NÊN CHIẾM 50%-70% DANH MỤC ĐẦU TƯ

Bất động sản. Kênh này, theo các chuyên gia về bất động sản là nếu có kiến thức, biết lựa chọn sản phẩm, biết chờ đợi thì nhà đầu tư có thể đạt 12%-20%/năm trong thời gian dài hạn, với mức rủi ro nhất định.

Đầu tư cổ phiếu dài hạn. Đây là kênh đầu tư cần được khuyến khích, vì nó giúp cho các doanh nghiệp, giúp cho nền kinh tế, và nó cũng có tỷ suất sinh lợi khá tốt. Tính đến cuối năm 2019, trong gần 20 năm qua, thị trường chứng khoán (tính theo chỉ số VN-Index), có tỷ suất sinh lợi trung bình là 11,5%/năm. Nếu tính cả cổ tức thì tỷ suất sinh lợi của thị trường nằm ở khoảng 12%-12,5%/năm, trong đó có khá nhiều cổ phiếu đạt tỷ suất sinh lợi 15%-25%/năm, thậm chí có những cổ phiếu đạt mức 25%-35%/năm.

Nhà đầu tư có hai cách để lựa chọn cổ phiếu cho đầu tư dài hạn: 1) Chọn những cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi tốt, rủi ro thấp (tỷ suất sinh lợi ít biến

động), và tạo danh mục gồm 7-12 cổ phiếu để giảm rủi ro. 2) Nghiên cứu kỹ và đầu tư vào những cổ phiếu “chất lượng”, đang có thị giá thấp hơn giá trị nội tại.

Đầu tư dài hạn, theo một trong hai cách tôi đề cập bên trên, nhà đầu tư có thể nhận được tỷ suất sinh lợi trung bình 12%-25%/năm.

Người viết trực tiếp giảng dạy khóa học “Phương pháp đầu tư cổ phiếu dài hạn đạt tỷ suất lợi nhuận cao”. Dạy trực tuyến bằng Zoom, và lưu lại video nên rất thuận tiện cho học viên. Khóa học giảng chi tiết về hai phương pháp: chọn cổ phiếu, lập danh mục đầu tư, và phương pháp đầu tư theo trường phái giá trị. Đây là khóa học kết hợp lý thuyết và thực hành, giúp học viên tự tin áp dụng vào thực tế đầu tư.

Học viên chưa có kiến thức về kinh tế, tài chính, đầu tư cũng có thể theo học chương trình này. Đã có hàng ngàn học viên tham gia và dành cho khóa học những lời ngợi khen, những nhận xét rất tích cực. Bạn đọc tham khảo về khóa học tại www.bizuni.vn, hoặc gọi 1900 6333 96.

MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

Các khái niệm mục tiêu tài chính dưới đây được tác giả học từ cuốn sách “Tiền làm chủ cuộc chơi” của tác giả Tony Robbins.

AN TOÀN TÀI CHÍNH

Quỹ tài chính cá nhân đủ để cung cấp các nhu cầu thiết yếu: Nhà, tiện ích, ăn uống, đi lại... cho chúng ta trong 1 năm, mà chúng ta không cần phải làm việc.

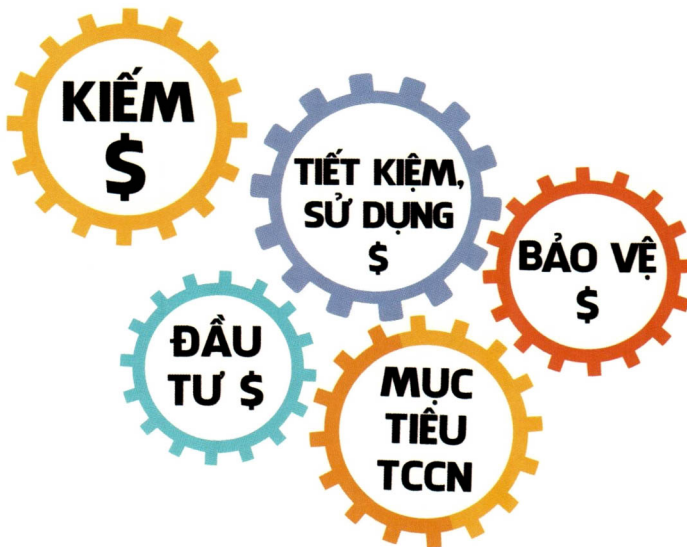
ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH

Quỹ tài chính cá nhân đủ để cung cấp cho chúng ta một cuộc sống tương đương với cuộc sống hiện tại, mà chúng ta không cần phải làm việc.

Quỹ tài chính cá nhân đủ để cung cấp cho chúng ta một cuộc sống HƠN cuộc sống hiện tại, mà chúng ta không cần phải làm việc.

This image shows a full page of primary-ruled notebook paper. It features multiple sets of horizontal lines designed to guide young learners' handwriting. Each set consists of three lines: a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line. The pattern repeats down the entire page, providing ample space for practicing letter formation and writing. There are no margins, text, or other markings on the page.

NHỮNG GIÁ TRỊ CỦA
TÀI CHÍNH CÁ NHÂN
MÀ CHÚNG TA HƯỚNG TỚI



CHƯA HIỂU RÕ VỀ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

HIỂU RÕ VỀ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN



CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
“TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”

MỘT SỐ NGƯỜI CHO RẰNG QUẢN LÝ CHI TIÊU
LÀ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN. MỘT SỐ KHÁC CHO RẰNG
ĐẦU TƯ LÀ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN. NHỮNG Ý KIẾN NÀY
ĐỀU ĐÚNG, NHƯNG CHƯA ĐỦ.

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN BAO GỒM TẤT CẢ
NHỮNG KHÍA CẠNH LIÊN QUAN ĐẾN TIỀN: KIỂM TIỀN,
TIẾT KIEM TIỀN, SỬ DỤNG TIỀN, BẢO VỆ TIỀN, ĐẦU TƯ
TIỀN. TẤT CẢ NHẪM ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU TÀI CHÍNH
CỦA CÁ NHÂN, GIA ĐÌNH.

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN CHỈ DÀNH CHO NGƯỜI GIÀU



Tài chính cá nhân là làm giàu



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN DÀNH CHO TẤT CẢ MỌI NGƯỜI.



TCCN là biết quản lý tiền để
nâng cao cuộc sống của mình.



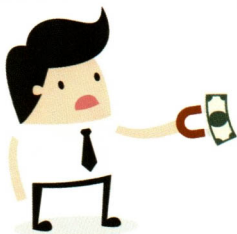
CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"

NHIỀU NGƯỜI LẦM TƯỞNG TÀI CHÍNH CÁ NHÂN CHỈ ỨNG DỤNG CHO CHỦ DOANH NGHIỆP, HOẶC CHO NHÀ ĐẦU TƯ, NÓI CHUNG LÀ CHO NGƯỜI GIÀU TRONG XÃ HỘI. SUY NGHĨ ĐÓ KHÔNG ĐÚNG.

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN LÀ CÁCH CHÚNG TA QUẢN LÝ TIỀN BẠC, TÀI CHÍNH ĐỂ NÂNG CAO CUỘC SỐNG CỦA MÌNH.

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN VÌ THẾ DÀNH CHO TẤT CẢ MỌI NGƯỜI.

**CHƯA DÙNG HẾT
TIỀM NĂNG CỦA MÌNH
ĐỂ LÀM RA TIỀN**



**LÀM RA TIỀN VỚI
“CÔNG SUẤT” CAO NHẤT**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
“TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”**



HẦU HẾT CHÚNG TA CHƯA SỬ DỤNG HẾT TIỀM NĂNG CỦA MÌNH ĐỂ KIẾM TIỀN. CÓ NHỮNG LÝ DO SAU ĐÂY: CHƯA LÀM ĐÚNG VIỆC MÀ MÌNH GIỎI NHẤT, KHÔNG LIÊN TỤC HỌC TẬP ĐỂ PHÁT TRIỂN BẢN THÂN, CHƯA CÓ THÁI ĐỘ ĐÚNG ĐẮN VỚI CÔNG VIỆC, VÀ ĐẶC BIỆT LÀ CHƯA TẬN LỰC, CHƯA CỐ GẮNG HẾT MỨC. THỐNG KÊ CHO THẤY TỶ LỆ NHỮNG NGƯỜI VIỆT NAM LÀM THÊM CÔNG VIỆC THỨ HAI ĐỂ TĂNG THU NHẬP LÀ RẤT ÍT.

MUỐN CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÁ NHÂN
THÌ ĐIỀU ĐẦU TIÊN CHÚNG TA CẦN LÀM
LÀ PHẢI KIẾM NHIỀU TIỀN HƠN, TĂNG THU NHẬP
VỚI “CÔNG SUẤT” CAO NHẤT.

**MƠ TƯƠNG ĐẾN
CÔNG VIỆC
THỤ ĐỘNG.**



**HIỂU RẰNG KHÔNG
CÓ CÔNG VIỆC NÀO
THỰC SỰ
THỤ ĐỘNG CẢ.**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



TẠI VIỆT NAM, CỤM TỪ THU NHẬP THỤ ĐỘNG ĐÃ ĐƯỢC "MARKETING HÓA" VÀ TRỞ NÊN PHỔ BIẾN. RẤT NHIỀU LOẠI HÌNH DỰ ÁN KÊU GỌI ĐẦU TƯ, RẤT NHIỀU NGHỀ, LOẠI HÌNH KINH DOANH ĐÃ ĐƯỢC GÁN 4 CHỮ "THU NHẬP THỤ ĐỘNG", NHẪM ĐÁNH VÀO TƯ TƯỞNG "LÀM ÍT HƯỞNG NHIỀU" CỦA CHÚNG TA.

TRONG THỰC TẾ, KHÔNG CÓ NGUỒN THU NHẬP NÀO LÀ HOÀN TOÀN THỤ ĐỘNG. MUỐN LÀM RA TIỀN, THÌ CHÚNG TA PHẢI CÓ MỘT HAY NHIỀU NHỮNG THỨ SAU: TIỀN VỐN, CÔNG SỨC, THỜI GIAN, TRÍ TUỆ, Ý TƯỞNG. VÌ THẾ CHÚNG TA ĐỪNG MƠ TƯƠNG ĐẾN THU NHẬP THỤ ĐỘNG.

**KHÔNG TÁCH BẠCH
GIỮA TÀI CHÍNH CÁ
NHÂN VÀ TÀI CHÍNH
CỦA CÔNG VIỆC**



**TÁCH BẠCH GIỮA TÀI
CHÍNH CÁ NHÂN VÀ TÀI
CHÍNH CỦA CÔNG VIỆC**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



RẤT NHIỀU NGƯỜI KHÔNG TÁCH BẠCH QUỸ TIỀN CÁ NHÂN, QUỸ TIỀN GIA ĐÌNH RA KHỎI QUỸ TIỀN CỦA CÔNG VIỆC. HỌ NHẬP CHUNG CÁC QUỸ NÀY VÀO VỚI NHAU. LÀM NHƯ VẬY NẾU RỦI RO XẢY RA VỚI CÔNG VIỆC, THÌ QUỸ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN, GIA ĐÌNH CŨNG BỊ "TIÊU TÙNG" THEO.

NGƯỜI HIỂU BIẾT TÀI CHÍNH CÁ NHÂN PHẢI BIẾT TÁCH BẠCH HAI QUỸ NÀY. CHẴNG HẠN, NGƯỜI KHỞI NGHIỆP THÌ KHÔNG DỒN HẾT TIỀN CÁ NHÂN VÀO KHỞI NGHIỆP. CHỦ DOANH NGHIỆP PHẢI TRẢ CỔ TỨC VÀ TIỀN LƯƠNG CHO BẢN THÂN VÀ DÙNG CHÚNG XÂY DỰNG QUỸ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN.

KHÔNG BIẾT ĐẶT THỨ TỰ ƯU TIÊN CHO CÁC QUỸ



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

ĐẶT THỨ TỰ ƯU TIÊN VÀ QUẢN LÝ CÁC QUỸ CHẶT CHẼ



CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
“TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”

ĐA SỐ CHÚNG TA SỬ DỤNG, TIÊU XÀI TIỀN KHÔNG CÓ KẾ HOẠCH, KHÔNG ĐẶT THỨ TỰ ƯU TIÊN CHO CÁC QUỸ TIỀN. HẬU QUẢ LÀ ĐÔI KHI CHÚNG TA SỬ DỤNG TIỀN SAI MỤC ĐÍCH, VÀ KHÔNG TIẾT KIỆM TÍCH LŨY ĐƯỢC BAO NHIÊU.

LÀ NGƯỜI BIẾT QUẢN LÝ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN, CHÚNG TA CẦN PHẢI ĐẶT THỨ TỰ ƯU TIÊN NHƯ SAU: TIẾT KIỆM VÀ NHU CẦU THIẾT YẾU LÀ HAI QUỸ CẦN PHẢI ĐƯỢC ƯU TIÊN TRƯỚC, RỒI MỚI TỚI CÁC QUỸ: TIỀN NGHỈ SINH HOẠT, GIÁO DỤC, TIẾT KIỆM ĐỂ MUA SẺ, HƯỞNG THỤ, VÀ GIÚP NGƯỜI KHÁC.

SỬ DỤNG TIỀN RỒI MỚI TIẾT KIỆM



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

TRƯỚC HẾT TIẾT KIỆM TIỀN



CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"

KHI CÓ THU NHẬP, ĐA SỐ CHÚNG TA THƯỜNG
SỬ DỤNG TIỀN TRƯỚC RỒI MỚI CỐ GẮNG CẮT BỚT
CHI TIÊU ĐỂ TIẾT KIỆM.

NGƯỜI QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN TỐT
LÀ NGƯỜI TIẾT KIỆM TRƯỚC KHI SỬ DỤNG, TIẾT KIỆM
TRƯỚC KHI PHÂN BỐ VỀ CÁC QUỸ KHÁC. MỖI KHI
CÓ TIỀN THÌ GIỮ LẠI NGAY 5%-15% ĐỂ ĐƯA VÀO QUỸ
TÀI CHÍNH CÁ NHÂN. SỐ CÒN LẠI MỚI PHÂN BỐ
VÀO CÁC QUỸ KHÁC.

**VAY MƯỢN TIÊU
DÙNG QUÁ NHIỀU**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**THAY VÌ VAY,
HÃY TIẾT KIỆM
VÀ TẠO QUỸ MUA SẮM**



**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
“TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”**

VAY TIÊU DÙNG GIÚP CHÚNG TA SỞ HỮU MÓN ĐỒ MÀ CHÚNG TA MUỐN SỚM HƠN. KHI VAY TIÊU DÙNG, CHÚNG TA ĐÃ TẠM ỨNG DÒNG TIỀN TƯƠNG LAI CHO NHU CẦU HIỆN TẠI, VỚI “GIÁ” RẤT CAO.

NGƯỜI HIỂU BIẾT VỀ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN BIẾT RẰNG LÃI SUẤT CỦA VAY TIÊU DÙNG TRẢ GÓP LÀ RẤT CAO VÀ VÌ THẾ SẼ HẠN CHẾ VAY TIÊU DÙNG. THAY VÌ PHỤ THUỘC VÀO VIỆC VAY TIÊU DÙNG, CHÚNG TA NÊN TẠO MỘT QUỸ TIẾT KIỆM DÀNH CHO VIỆC MUA TÀI SẢN, HÀNG HÓA TIÊU DÙNG CÓ GIÁ TRỊ LỚN.

**TIÊU XÀI BẰNG
MỨC CỦA NGƯỜI
GIÀU HƠN MÌNH**



**CHƠI VỚI NGƯỜI
GIÀU HƠN NHƯNG
ĐỪNG TIÊU XÀI
BẰNG HỌ**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



**CHÚNG TA NÊN CHƠI, KẾT BẠN VỚI NGƯỜI
CÓ TÌNH THẦN TÍCH CỰC, NGƯỜI GIỎI, VÀ ĐẶC BIỆT
LÀ NGƯỜI GIÀU. VÌ KHI ĐÓ CHÚNG TA SẼ HỌC ĐƯỢC
TỪ HỌ, VÀ CÙNG PHÁT TRIỂN, TIẾN BỘ THEO.**

**TUY VẬY, CHÚNG TA KHÔNG NÊN TIÊU XÀI BẰNG VỚI
MỨC CỦA NGƯỜI GIÀU. CHÚNG TA MÀ ĐUA THEO
HỌ, THÌ KHÓ MÀ DƯ TIỀN ĐỂ TÍCH LŨY. VÌ THẾ CHÚNG
TA PHẢI BIẾT CÁCH GIAO TIẾP TẾ NHỊ, VỪA GIỮ ĐƯỢC
TÌNH BẠN VỚI NGƯỜI GIÀU HƠN MÌNH, VỪA GIỮ
ĐƯỢC SỰ TỰ TRỌNG CỦA BẢN THÂN.**

MẤT TIỀN VÌ LẠM PHÁT.



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

TIỀN PHẢI ĐƯỢC ĐẦU TƯ VỚI TỶ SUẤT LỢI NHUẬN CAO HƠN LẠM PHÁT.



CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"

MỘT SỐ NGƯỜI "KỸ TÍNH" QUÁ KHÔNG DÁM ĐẦU TƯ, CŨNG KHÔNG GỬI NGÂN HÀNG... HỌ TỰ CẤT GIỮ TIỀN. KHI LÀM NHƯ VẬY THÌ TIỀN CỦA HỌ BỊ MẤT GIÁ TRỊ VÌ TÁC ĐỘNG CỦA LẠM PHÁT HÀNG NĂM. GIẢ SỬ RẰNG TỶ LỆ LẠM PHÁT BÌNH QUÂN LÀ 3%/NĂM, THÌ SAU 15 NĂM, GIÁ TRỊ TIỀN CỦA CHÚNG TA CHỈ TƯƠNG ĐƯƠNG VỚI 45% GIÁ TRỊ TIỀN HIỆN TẠI.

CÁCH CHỐNG LẠM PHÁT TỐT NHẤT LÀ ĐẦU TƯ, LÀM CHO TIỀN SINH SÔI NẢY NỞ VỚI TỶ SUẤT SINH LỢI CAO NHẤT CÓ THỂ, VÀ VỚI MỨC RỦI RO CÓ THỂ QUẢN LÝ ĐƯỢC.

**KHÔNG BIẾT BẢO
VỆ GIA ĐÌNH
TRƯỚC NHỮNG
RỦI RO.**



**BIẾT MUA BẢO HIỂM
ĐỂ BẢO VỆ
GIA ĐÌNH.**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



KHÔNG AI NGHĨ RẰNG MÌNH SẼ BỊ RỦI RO. NHƯNG SỰ THẬT LÀ RỦI RO LUÔN XẢY RA VỚI MỘT XÁC SUẤT "KHÁ ỔN ĐỊNH". MỘT NGÀN NGƯỜI Ở LỨA TUỔI ĐÓ THÌ SẼ CÓ X NGƯỜI BỊ RỦI RO TRONG 1 NĂM.

THAY VÌ CHỈ MONG CHỜ RỦI RO KHÔNG XẢY RA ĐỐI VỚI MÌNH, CHÚNG TA HÃY CHỦ ĐỘNG MUA BẢO HIỂM ĐỂ BẢO VỆ TÀI CHÍNH CỦA GIA ĐÌNH CHÚNG TA. CHÚNG TA CÓ THỂ CHỌN SẢN PHẨM BẢO HIỂM NHÂN THỌ THUẦN TÚY BẢO VỆ, HOẶC SẢN PHẨM BHNT TRUYỀN THỐNG:
BẢO VỆ + TIẾT KIỆM,
HOẶC SẢN PHẨM BHNT LIÊN KẾT ĐẦU TƯ:
BẢO VỆ + ĐẦU TƯ.

**MẤT TIỀN VÌ ĐẦU
TƯ VÀO DỰ ÁN
CÓ RỦI RO CAO.
BỊ LỪA ĐẢO**



**LUÔN THẬN TRỌNG
TRONG ĐẦU TƯ**

**LUÔN NÓI KHÔNG VỚI NHỮNG
DỰ ÁN CAM KẾT LÃI SUẤT CAO.**



**“KHÔNG BAO GIỜ CÓ 1 BỮA TRƯA
MIỄN PHÍ”**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
“TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”**



NHIỀU NGƯỜI ĐẦU TƯ VÀO NHỮNG DỰ ÁN HỨA HẸN LÃI SUẤT CAO MÀ KHÔNG NHẬN BIẾT RỦI RO RẤT CAO CỦA NÓ. NHIỀU NGƯỜI KHÁC CÒN HĂM HỖ ĐẦU TƯ VÀO NHỮNG DỰ ÁN CỐ TÌNH LỪA ĐẢO.

NGƯỜI HIỂU VỀ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN CHỈ ĐẦU TƯ VÀO MỘT DỰ ÁN KHI NHẬN DIỆN ĐƯỢC NHỮNG RỦI RO VÀ CÁCH QUẢN LÝ NHỮNG RỦI RO. HỌ CŨNG NẮM RÕ NGUYÊN TẮC “KHÔNG BAO GIỜ CÓ MỘT BỮA TRƯA MIỄN PHÍ”, VÀ VÌ THẾ HỌ SẼ NÓI KHÔNG VỚI TẤT CẢ DỰ ÁN CAM KẾT LÃI SUẤT CAO.

KHÔNG HIỂU CÁC NGUYÊN TẮC VỀ ĐẦU TƯ



HIỂU RÕ CÁC NGUYÊN TẮC VỀ ĐẦU TƯ



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



TRƯỚC KHI RA QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TƯ VÀO
MỘT SẢN PHẨM NÀO, CHÚNG TA PHẢI HIỂU RẤT RÕ
NHỮNG ĐIỀU SAU:

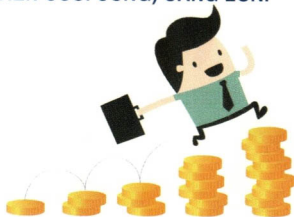
- 1) CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA SẢN PHẨM. NHÀ NƯỚC, PHÁP LUẬT CÓ BẢO VỆ CHÚNG TA KHÔNG?,
- 2) "HẠNG MỨC TÍN DỤNG", ĐỘ TIN CẬY CỦA NGƯỜI GIỮ PHẦN "CÁN" TÀI SẢN MÀ TA ĐÃ ĐẦU TƯ,
- 3) NGUYÊN TẮC VẬN HÀNH, TẠO RA LỢI NHUẬN CỦA SẢN PHẨM,
- 4) NHỮNG RỦI RO TIỀM ẨN CỦA TÀI SẢN/ SẢN PHẨM ĐÓ. CÁCH GIẢM THIỂU, QUẢN LÝ RỦI RO.

NGUYÊN TẮC QUAN TRỌNG
"KHÔNG BAO GIỜ CÓ MỘT BỮA TRƯA MIỄN PHÍ".

**CHƯA BIẾT RÕ HIỆU
ỨNG CỦA LÃI SUẤT
KÉP, VÀ KHÔNG HIỂU
ĐIỀU GÌ TẠO RA HIỆU
ỨNG NÀY.**



**BIẾT RÕ HIỆU ỨNG THẦN KỲ CỦA
LÃI SUẤT KÉP. BIẾT RÕ RẰNG TỶ
SUẤT LỢI NHUẬN CÀNG CAO, THỜI
GIAN CÀNG DÀI THÌ HIỆU QUẢ (SỐ
TIỀN CUỐI CÙNG) CÀNG LỚN.**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



**NHIỀU NGƯỜI KHÔNG BIẾT DÙNG TIỀN SINH RA TIỀN,
VÀ HIỆU ỨNG THẦN KỲ CỦA LÃI SUẤT KÉP.**

HỌ KHÔNG BIẾT RẰNG:

**1 TRIỆU, ĐẦU TƯ VỚI TỶ SUẤT SINH LỢI 10%/NĂM
THÌ SAU 10 NĂM, CHÚNG TA SẼ CÓ: 2,6 TRIỆU,
SAU 20 NĂM: 6,7 TRIỆU, SAU 30 NĂM: 17,4 TRIỆU.**

**NGƯỜI HIỂU TÀI CHÍNH CÁ NHÂN BIẾT RẰNG, LÃI SUẤT
KÉP SẼ GIÚP TIỀN CHÚNG TA SINH SÔI NẢY NỞ. TỶ SUẤT
SINH LỢI CÀNG CAO, THỜI GIAN CÀNG DÀI THÌ SỐ
TIỀN CHÚNG TA NHẬN ĐƯỢC CÀNG LỚN. VÌ THẾ HÃY
ĐẦU TƯ CÀNG SỚM CÀNG TỐT.**

CHƯA BIẾT CÔNG THỨC TẠO RA GIA TÀI



TIẾT KIỆM VÀ ĐẦU TƯ ĐỀU ĐẶN
VỚI TỶ SUẤT LỢI NHUẬN CAO,
SAU MỘT THỜI GIAN DÀI,
CHÚNG TA SẼ CÓ CẢ 1 GIA TÀI



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
“TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”



NHIỀU NGƯỜI NGHĨ RẰNG MÌNH SẼ KHÔNG BAO GIỜ
CÓ MỘT GIA TÀI, MỘT SỐ TIỀN LỚN.

SỰ THẬT THÌ TẤT CẢ CHÚNG TA ĐỀU CÓ THỂ TẠO RA
MỘT SỐ TIỀN LỚN, NẾU LÀM THEO CÔNG THỨC SAU:
“TIẾT KIỆM VÀ ĐẦU TƯ ĐỀU ĐẶN, SAU MỘT THỜI GIAN
DÀI, CHÚNG TA SẼ CÓ CẢ MỘT GIA TÀI”. VÍ DỤ CỤ
THỂ: TIẾT KIỆM 33.000 ĐỒNG MỖI NGÀY, MỖI NĂM
CHÚNG TA SẼ CÓ 12 TRIỆU. ĐẦU TƯ SỐ TIỀN NÀY VỚI
LÃI SUẤT 10%, SAU 10 NĂM CHÚNG TA CÓ 210 TRIỆU,
SAU 20 NĂM: 756 TRIỆU, SAU 30 NĂM: 2,2 TỶ.

**ĐẦU TƯ VÀO NHỮNG
CÔNG CỤ CỦA NHÀ
ĐẦU TƯ CHUYÊN
NGHIỆP.**



**KHÔNG ĐẦU TƯ VÀO
NHỮNG CÔNG CỤ
CỦA NHÀ ĐẦU TƯ
CHUYÊN NGHIỆP.**



Chỉ đầu tư vào những công cụ
đã biết rõ



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



NẾU CHÚNG TA THUỘC NHÓM 1 (LÀM CÔNG,
LÀM THUÊ), NHÓM 2 (LÀM CHỦ, LÀM TỰ DO),
NHÓM 3 (CHỦ DOANH NGHIỆP), THÌ CHÚNG TA
KHÔNG PHẢI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN NGHIỆP,
MÀ CHÚNG TA LÀ NHÀ ĐẦU TƯ NGHIỆP DƯ.

**NHÀ ĐẦU TƯ NGHIỆP DƯ ĐỪNG BAO GIỜ ĐẦU TƯ VÀO
NHỮNG CÔNG CỤ:**

ĐẦU CƠ NGẮN HẠN CHÚNG KHOẢN, VÀNG TÀI
KHOẢN, FOREX; NHỮNG SẢN PHẨM
BẤT ĐỘNG SẢN PHỨC TẠP VÀ NHỮNG CÔNG CỤ,
SẢN PHẨM MÀ CHÚNG TA KHÔNG NẮM RÕ.
CHÚNG TA CHỈ ĐẦU TƯ VÀO NHỮNG CÔNG CỤ
MÀ BẢN THÂN HIỂU RÕ.

**TẬN DỤNG QUÁ
MỨC HIỆU ỨNG
ĐÒN BẢY CỦA
VIỆC VAY MƯỢN.**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**VAY VỚI MỨC
ĐỘ HỢP LÝ**



**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**

TRONG ĐẦU TƯ, KINH DOANH, VAY CÒN ĐƯỢC GỌI LÀ ĐÒN BẢY TÀI CHÍNH, MỘT CÔNG CỤ RẤT HIỆU QUẢ ĐƯỢC NHIỀU DOANH NGHIỆP, NHÀ ĐẦU TƯ SỬ DỤNG. NẾU CHÚNG TA ĐẦU TƯ ĐẠT TỶ SUẤT LỢI NHUẬN CAO HƠN LÃI SUẤT TIỀN VAY THÌ VỐN CỦA CHÚNG TA SINH SÔI NẢY NỞ. NHƯNG NẾU ĐẦU TƯ BỊ RỦI RO, TỶ SUẤT LỢI NHUẬN THẤP HƠN LÃI SUẤT TIỀN VAY THÌ VỐN CỦA CHÚNG TA BỊ THÂM HỤT.

VÌ THẾ, CHÚNG TA NÊN VAY TIỀN VỚI MỨC HỢP LÝ, KHÔNG VƯỢT QUÁ MỨC 50% SỐ VỐN CHÚNG TA CÓ.

KHÔNG HIỂU RÕ 3 GIAI ĐOẠN CỦA “NHÀ MÁY SẢN XUẤT TIỀN”

BIẾT RÕ 3 GIAI ĐOẠN CỦA “NHÀ MÁY SẢN XUẤT TIỀN”

Giai đoạn tích lũy

Tiền là nguyên liệu quan trọng. Chúng ta phải liên tục nạp tiền vào nhà máy. Tất cả tiền lãi sinh ra phải được tiếp tục giữ trong nhà máy để sinh lãi.



Giai đoạn sử dụng

Tiền lãi được rút ra để phục vụ chúng ta. Tiền gốc giữ nguyên.

Giai đoạn tận dụng

Tiền lãi và một phần tiền gốc được rút ra để phục vụ chúng ta.

Danh mục đầu tư
chính là “nhà máy
sản xuất tiền”.



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
“TÀI CHÍNH CÁ NHÂN”



DANH MỤC ĐẦU TƯ CÓ THỂ VÍ NHƯ “NHÀ MÁY SẢN XUẤT TIỀN” VỚI 3 GIAI ĐOẠN. GIAI ĐOẠN ĐẦU LÀ GIAI ĐOẠN TÍCH LŨY TIỀN, CHÚNG TA CẦN NẠP TIỀN VÀO NHÀ MÁY Càng NHIỀU Càng TỐT. TRONG GIAI ĐOẠN TÍCH LŨY, CHÚNG TA KHÔNG NÊN RÚT LÃI. VÌ RÚT LÃI RA SẼ LÀM GIẢM HIỆU ỨNG CỦA LÃI SUẤT KÉP, VÀ LÀM CHẬM QUÁ TRÌNH TÍCH LŨY CỦA NHÀ MÁY SẢN XUẤT TIỀN. GIAI ĐOẠN SỬ DỤNG: CHÚNG TA RÚT LÃI ĐỂ SỬ DỤNG VÀ GIỮ TIỀN GỐC. GIAI ĐOẠN TẬN DỤNG: CHÚNG TA RÚT LÃI VÀ MỘT PHẦN TIỀN GỐC.

**KHÔNG
BIẾT VỀ
NHỮNG
MỤC TIÊU
TÀI CHÍNH
CÁ NHÂN.**

**BIẾT RÕ VỀ 4 CẤP ĐỘ
CỦA MỤC TIÊU TÀI
CHÍNH CÁ NHÂN:
AN TOÀN, ĐẢM BẢO,
ĐỘC LẬP, TỰ DO.**



**TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY**

**CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"**



**4 CẤP ĐỘ CỦA MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CÁ NHÂN:
AN TOÀN, ĐẢM BẢO, ĐỘC LẬP, TỰ DO.**

**CẤP ĐỘ THẤP NHẤT LÀ AN TOÀN TÀI CHÍNH:
QUỸ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN ĐỦ ĐỂ CUNG CẤP CÁC
NHU CẦU THIẾT YẾU: NHÀ, TIỆN ÍCH, ĂN UỐNG,
ĐI LẠI... CHO CHÚNG TA TRONG 1 NĂM,
MÀ CHÚNG TA KHÔNG CẦN PHẢI LÀM VIỆC.**

**CẤP ĐỘ CAO NHẤT LÀ TỰ DO TÀI CHÍNH:
QUỸ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN ĐỦ ĐỂ CUNG CẤP CHO
CHÚNG TA MỘT CUỘC SỐNG HƠN CUỘC SỐNG
HIỆN TẠI MÀ CHÚNG TA KHÔNG CẦN PHẢI LÀM VIỆC.**

KHÔNG CHỦ ĐỘNG DẠY CON VỀ TIỀN



CHỦ ĐỘNG DẠY CON VỀ TIỀN, TÀI CHÍNH CÁ NHÂN



TÌNH TRẠNG QUẢN LÝ
TÀI CHÍNH HIỆN NAY

CHÚNG TA HƯỚNG TỚI
"TÀI CHÍNH CÁ NHÂN"



QUẢN LÝ TIỀN BẠC, LÀ MỘT TRONG NHỮNG VIỆC KHÓ KHĂN VÀ QUAN TRỌNG NHẤT CỦA CUỘC SỐNG, NHƯNG HẦU NHƯ KHÔNG TRƯỜNG LỚP NÀO DẠY. ĐA SỐ CHA MẸ CŨNG KHÔNG CHỦ ĐỘNG DẠY CON CÁI VỀ TIỀN BẠC.

CHÚNG TA CẦN PHẢI THAY ĐỔI THÓI QUEN NÀY. CHÚNG TA CẦN PHẢI CHỦ ĐỘNG DẠY CON CÁI VỀ THÁI ĐỘ ĐỐI VỚI TIỀN BẠC VÀ CÁCH QUẢN LÝ TIỀN BẠC. KHI ĐÓ CUỘC SỐNG CỦA CON CÁI CHÚNG TA SẼ TRỞ NÊN DỄ DÀNG, NHỮNG VIỆC KHÁC TRONG CUỘC SỐNG CỦA CON CÁI CŨNG TRỞ NÊN DỄ GIẢI QUYẾT HƠN.

PHẦN 2

KIẾM TIỀN

KIẾM TIỀN BẰNG NGHỀ LÀM CÔNG, LÀM THUÊ CHUYÊN NGHIỆP

Người “làm thuê chuyên nghiệp” hoặc “làm nghề tự do” thành công, tuy không thể quá giàu, nhưng nếu biết quản trị tài chính vẫn có thể là người “tự do về tài chính”.

LÀM THUÊ VẪN CÓ THỂ LÀ NGƯỜI GIÀU

Theo ông Robert Kiyosaki - tác giả của cuốn sách “Cha giàu cha nghèo” thì những người làm thuê chuyên nghiệp bị rơi vào vòng luẩn quẩn: Đi làm, nhận lương, và trả nợ cho những chi phí và những tài sản mà ông gọi là tiêu sản - những tài sản không sinh lợi cho người sở hữu. Vì thế theo ông, những người làm thuê khó có thể là người giàu.

Có lẽ tác giả Robert Kiyosaki quá hăng say với hai kiểu làm giàu: Doanh nhân và Đầu tư,



Làm thuê chuyên nghiệp

nên suy nghĩ của ông có “hơi ép” những người làm thuê chuyên nghiệp, làm công ăn lương.

Thật ra người làm thuê cũng có thể giàu nếu như họ hưởng mức lương khá tốt so với chi phí, hoặc/và có những ưu đãi như: Tiền thưởng khi hoàn thành công việc, thưởng trên giá trị tăng thêm của cổ phiếu, hoặc được chia cổ phiếu của công ty...

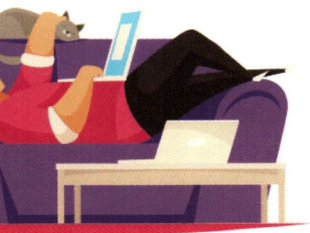
Những người này nếu biết cách quản trị tài chính cá nhân, thì vẫn có thể “rùng rinh” tiền bạc và tích tụ tài sản. Một cách “tương đối” họ vẫn có thể là những người giàu. Dĩ nhiên, họ không thể giàu bằng với các doanh nhân, các nhà đầu tư thành công, nhưng ngược lại độ rủi ro của họ thấp hơn so với doanh nhân, nhà đầu tư.

XÃ HỘI LUÔN CẦN NHỮNG NGƯỜI LÀM THUÊ

Theo một số sách và cảm nhận của người viết, thì đa số người Việt thích làm thuê, thích có công việc ổn định, và thích được “làm quan”. Điều này có hai mặt của nó. Nếu phần đông xã hội đều muốn làm thuê thì đất nước khó mà phát triển.

Một trong những yếu tố quan trọng giúp Mỹ là quốc gia hàng đầu thế giới là tinh thần khởi nghiệp của người dân nước họ. Việt Nam cần nhiều hơn những người có tinh thần khởi nghiệp thì mới phát triển mạnh được.

Thế nhưng việc đi làm thuê cũng là một bước đệm, một trải nghiệm cần thiết cho hầu hết mọi người



Làm nghề tự do

trước khi họ có thể làm chủ, làm nghề tự do, doanh nhân, hay đầu tư... Xét theo khía cạnh đó làm thuê là một giải pháp tuyệt vời - vừa có tiền để sinh sống vừa thu thập kinh nghiệm, tích lũy kiến thức, kỹ năng, mối quan hệ cần thiết để có thể tăng xác suất thành công khi tự làm chủ, làm doanh nhân, hay nhà đầu tư.

Một điều quan trọng nữa đó là xã hội lúc nào cũng cần những người làm thuê chuyên nghiệp. Và những doanh nhân thành công - chủ những doanh nghiệp - luôn cần có lao động: Công nhân, nhân viên văn phòng và đặc biệt là những người giỏi chuyên môn, nắm vững kỹ thuật; những quản trị viên cao cấp... để vận hành doanh nghiệp cho họ, giúp họ “rảnh tay” suy nghĩ chiến lược hay phát triển việc kinh doanh.

RỦI RO CỦA NGƯỜI LÀM THUÊ

Tuy người làm thuê không có những rủi ro lớn như chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư, nhưng họ vẫn có những rủi ro trong công việc. Và khi càng lên vị trí cao, những rủi ro này càng lớn. Một cách tổng quát, vị trí hay sự nghiệp của một người phụ thuộc vào những điều cơ bản sau: Năng lực của họ, kết quả của việc họ làm, những đóng góp của họ đối với công ty, đánh giá của các sếp về họ.

Thế nhưng có rất nhiều biến số ảnh hưởng tới những điều cơ bản trên, chẳng hạn như: Tình hình thị trường, đối tác, đồng nghiệp, tính cách sếp, sự thay đổi của lãnh đạo cấp cao hơn... Ngoài ra còn có sự góp phần của những “mưu kế công sở”, những “chiêu chính trị” vốn tồn tại ở hầu hết các tổ chức - vấn đề là mức độ cao hay thấp.

Do đó, người làm thuê phải rất giỏi giang, phải đạt hiệu quả cao trong công việc, và rất bản lĩnh - chịu đựng áp lực, biết cách giải tỏa những mâu thuẫn, và biết “nhẫn” - thì mới có thể tiến lên vị trí cao trong sự nghiệp của mình.

LÀM THUÊ VỚI TINH THẦN LÀM CHỦ

Người làm thuê thường có những thái độ sau đây với công việc:

Tệ nhất là những người làm việc một cách uể oải. Họ làm việc theo kiểu cầm chừng để giữ công việc.

Kế đến là những người làm đúng với số tiền được trả. Họ quan niệm rằng: chủ/ công ty trả bao nhiêu thì tôi làm đến mức đó.

Cao hơn là những người làm việc một cách chuyên nghiệp và có trách nhiệm.

Cao nhất là những người làm việc với tinh thần làm chủ. Họ làm việc như thể họ là chủ doanh nghiệp. Họ trăn trở, họ nhiệt huyết với công ty như thể họ là cổ đông góp vốn. Đây là những người làm thuê thành công nhất, về sự nghiệp lẫn tài chính.

TIẾN LÊN BẰNG ĐƯỜNG ZÍCH ZẮC

Hàng năm những người làm thuê bình thường sẽ được tăng lương theo chế độ của công ty. Mỗi công ty có chính sách tăng lương hàng năm dựa vào bảng xếp hạng đánh giá cuối năm của nhân viên đó.

Ví dụ như nhân viên được xếp hạng khá có thể tăng lương từ 1,5 hay 2,5 của chỉ số lạm phát. Nếu cứ tiếp tục được tăng lương như vậy thì lương của người làm thuê sẽ gần như một đường thẳng tuyến tính. Những người làm thuê “khôn ngoan” - khoảng 3-5 năm một lần - sẽ tạo ra những cú tăng trưởng về lương.

Đó có thể là sự thăng tiến về chức vụ, hay nhận lãnh thêm trách nhiệm, hoặc nhận công việc quan trọng khác... Và đó cũng có thể là việc chuyển công ty. Khi đó, đồ thị của họ sẽ là đường zích zắc và lương của họ về đường dài sẽ cao hơn nhiều so với người có tăng trưởng một cách bình thường hàng năm.

Tôi muốn bàn thêm về việc thay đổi công ty. Như đã nói người năng động thăng tiến trong công ty, hoặc thay đổi công ty khoảng 3-5 năm/một lần. Thế nhưng những người thay đổi công ty quá nhiều (trung bình dưới 2 năm/một công ty), sẽ bị các nhà tuyển dụng xếp vào danh sách Người thích nhảy việc - tiếng Anh gọi là Job Hopper. Vì thế người làm thuê cũng phải hết sức thận trọng trong việc thay đổi công ty.

CHUYÊN NGHIỆP VỚI CHÍNH BẢN THÂN MÌNH

Người viết may mắn được học từ một người sếp của một tập đoàn nước ngoài: Mình đã làm thuê chuyên nghiệp thì phải hành xử chuyên nghiệp - chuyên nghiệp trong công việc và chuyên nghiệp với chính bản thân mình.

Nghề nghiệp và tương lai của mình rất quan trọng, mình không thể trông cậy hết vào sự hoạch định của công ty dành cho mình. Bản thân mình phải biết mình là ai - điểm mạnh, điểm yếu của bản thân; mình cần gì - mục tiêu trong ngắn hạn và dài hạn; và mình làm như thế nào - chiến lược và hoạch định - để đạt những mục tiêu ấy.



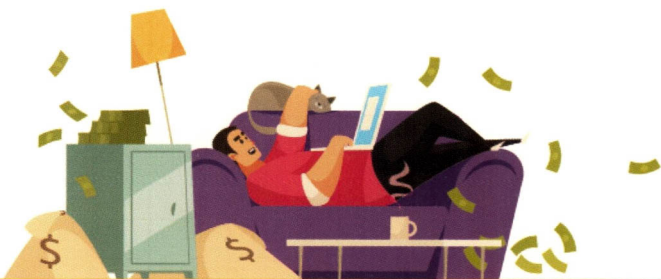
[illegible]

KIẾM TIỀN BẰNG NGHỀ TỰ DO, TỰ LÀM CHỦ

LÀM NGHỀ TỰ DO TỨC LÀ LÀM CHO CHÍNH MÌNH

Người làm công việc tự do (Freelancer) còn được xem là người tự làm chủ: Làm việc cho chính mình (Self-employed). Ưu điểm của làm nghề tự do là được tự do về thời gian, và được tự do làm điều mình muốn, theo cách thức của mình chứ không theo cách thức của công ty hay ông sếp nào cả.

Điều quan trọng nhất là có khách sử dụng, “mua” công việc, dịch vụ của mình. Một ưu điểm nữa của người làm nghề tự do là họ được hưởng gần như trọn vẹn thành quả của mình làm ra, vì thế có cơ hội kiếm nhiều tiền hơn so với những người làm thuê có cùng năng lực.



Khuyết điểm của làm nghề tự do là không ổn định: Nếu không có công việc, không có khách thì sẽ không có thu nhập hàng tháng như người làm thuê. Những người làm nghề tự do tạo ra sự ổn định cho mình bằng cách làm tốt công việc để được khách hàng tiếp tục sử dụng và giới thiệu khách hàng mới.

Khi có nhiều khách hàng, người làm tự do không những ổn định mà có thể kiếm tiền nhiều và trở nên giàu có - một cách “tương đối”.

Ngoài những người chọn nghề làm tự do như một nghề nghiệp chính, có người chọn nghề tự do như là nghề thứ hai để kiếm thêm thu nhập, hoặc học thêm một nghề; có người sử dụng nghề tự do như bước đệm để tiến tới thành lập công ty chuyên về lĩnh vực đó.

KHÔNG CÓ NGHỀ NÀO KIẾM TIỀN MỘT CÁCH DỄ DÀNG

Một số quảng cáo nói về những cách kiếm tiền tự do rất hấp dẫn, thu hút. Ví dụ như làm 4 tiếng một ngày, có thể đạt thu nhập 3.000 USD/tháng. Đôi khi cũng có những nghề hay, và có thể kiếm tiền được, thế nhưng hầu như không có nghề nào kiếm tiền một cách quá dễ dàng cả.

Với tốc độ thông tin ngày nay, nếu có nghề nào kiếm tiền quá dễ, qua vài ngày, thì mọi người sẽ chen chúc mà làm, và nguồn thu nhập cao sẽ không còn nữa.

Phần đông những quảng cáo cho những nghề kiếm nhiều tiền một cách dễ dàng, sau đó đều đi kèm với việc mua “dụng cụ, đồ nghề” để hành nghề, hay phải học những khóa học của người sẽ dạy “nghề”. Sau khi mua đồ nghề, hay học xong, chúng ta sẽ nhận thấy việc kiếm tiền khó khăn và rủi ro chứ không dễ dàng như họ đã quảng cáo.

CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TẠO RA NHIỀU CƠ HỘI VỪA CHƠI VỪA KIẾM TIỀN

Ngoài những nghề tự do truyền thống như những nghề về chuyên môn, nghệ thuật, tư vấn, huấn luyện, dịch thuật, công nghệ thông tin, marketing... ngày nay công nghệ thông tin và thế giới phẳng mang tới nhiều cơ hội cho những người trẻ, giúp họ có thể vừa chơi - thỏa mãn đam mê - vừa kiếm tiền.

Ví dụ nếu hiểu biết sâu về một lĩnh vực nào đó và giỏi tiếng Anh, chúng ta có thể làm blog về lĩnh vực đó và thực hiện làm tiếp thị liên kết (affiliate marketing) cho những website thương mại điện tử. Độc giả của blog khi click vào những mặt hàng chúng ta giới thiệu một cách “tự nhiên” trên blog để mua hàng từ các website thương mại điện tử, chúng ta sẽ được hưởng hoa hồng.

Một số bạn trẻ làm Video blog (YouTube) cuốn hút nhiều người xem, vừa thỏa mãn sở thích cá nhân vừa có thể kiếm được tiền từ quảng cáo. Và nếu clip có kèm tiếng Anh và thu hút được độc giả nước ngoài thì Vlogger có thể kiếm khá “bộn” tiền.



KIẾM TIỀN BẰNG NGHỀ BÁN HÀNG HƯỞNG HOA HỒNG

Những người bán hàng được phân ra thành hai nhóm:

Nhóm thứ nhất gồm những chuyên viên bán hàng của các công ty hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp hoặc dịch vụ. Họ có hợp đồng lao động chính thức, và có mức lương cơ bản khá tốt. Nếu bán hàng giỏi, họ có thể tạo ra mức hoa hồng khá cao so với lương. Nhưng về cơ bản, thì họ vẫn hưởng lương và những đãi ngộ mà công ty dành cho nhân viên. Vì thế chúng ta có thể xem họ thuộc về nhóm nghề: làm thuê chuyên nghiệp.

Nhóm thứ hai gồm những chuyên viên bán hàng với thu nhập chủ yếu là từ hoa hồng và các khoản tiền thưởng. Họ không có lương cơ bản, hoặc lương cơ bản rất thấp, chỉ mang tính hỗ trợ. Ví dụ như chuyên viên bán hàng các sản phẩm của ngân hàng, các sản phẩm tài chính, chứng khoán, các loại thẻ VIP, bảo hiểm nhân thọ, bất động sản và “bán hàng đa cấp chân chính”...

Theo tôi nghề của họ là khá đặc biệt.

Họ không hoàn toàn thuộc về nhóm làm thuê vì họ không có hợp đồng lao động và thu nhập chính từ lương như những người làm thuê.

Họ cũng không hoàn toàn thuộc về nhóm làm tự do vì họ hầu như chỉ được đại diện cho một công ty và bị một sổ ràng buộc từ công ty đó. Trong khi đó những người tự do có thể đại diện hay bán sản phẩm của nhiều công ty khác nhau.

Họ cũng không thuộc về nhóm doanh nhân - những người được sở hữu hoàn toàn doanh nghiệp của mình. Có một số loại hình rất gần với doanh nhân như Giám đốc Tổng đại lý của một công ty bảo hiểm - một chức danh các công ty dành cho những đại lý đã lên cấp Trưởng Ban và được quyền đầu tư vào văn phòng để cho đại lý trong vùng hoạt động. Điểm khác là các doanh nhân sở hữu và làm chủ hoàn toàn công ty của họ, và được quyền quyết định sản xuất, kinh doanh hay phân phối sản phẩm nào họ thích, còn các Giám đốc Tổng đại lý của một công ty bảo hiểm chỉ có thể phân phối các sản phẩm của một công ty trong cùng một thời gian. Một điều khác biệt nữa là họ không có hoàn toàn 100% quyền trên đại lý kinh doanh - tuyến dưới của họ - như quyền của một doanh nhân, chủ công ty đối với nhân viên cấp dưới.

Chính vì những điểm đặc biệt trên, mà nhóm chuyên viên bán hàng hưởng hoa hồng trở thành một nhóm nghề đặc biệt, không nằm trong 4 nhóm thông thường của “Kim tứ đồ”: làm thuê, làm tự do, doanh nhân, nhà đầu tư.



HẤP DẪN CỦA NGHỀ BÁN HÀNG HƯỜNG HOA HỒNG

Sự hấp dẫn của nghề bán hàng hưởng hoa hồng nằm ở mức thu nhập gần như không giới hạn. Cứ bán càng nhiều thì thu nhập càng cao. Việc những người bán hàng xuất sắc, lâu năm, có thu nhập cao hơn Tổng Giám đốc và các nhà quản lý cấp cao không phải là chuyện quá lạ. Những chuyên gia bán hàng xuất sắc này hoàn toàn có thể trở thành những người giàu hiểu theo nghĩa “tương đối”. Và là người tạo doanh số chính cho công ty - còn được gọi là người tạo mưa “rainmaker” - những chuyên viên bán hàng giỏi thường được hưởng những vinh quang, ưu đãi của công ty.

Sự hấp dẫn của nghề bán hàng còn nằm ở chỗ nó là bệ phóng tuyệt vời cho những người muốn trở thành doanh nhân hay nhà lãnh đạo cấp cao. Những chuyên viên bán hàng chuyên nghiệp được học và trải nghiệm nhiều kỹ năng quý báu: xây dựng mối quan hệ, giao tiếp, trình bày, giải quyết mâu thuẫn, và đặc biệt là kỹ năng “bán”. Đó là kỹ năng tìm ra nhu cầu của người đối diện và thuyết phục họ rằng mình có giải pháp để thỏa mãn nhu cầu đó. Những người thành công phải giỏi kỹ năng “bán”. Ví dụ: doanh nhân phải bán được ý tưởng, niềm tin của mình cho nhà đầu tư, cho đồng nghiệp và cho nhân viên; người đi phỏng vấn phải bán được “bản thân” - năng lực và những điểm mạnh - cho nhà tuyển dụng.



Một trong những rủi ro lớn của các chuyên viên bán hàng xuất sắc là việc họ bị cuốn theo những thành tích và danh hiệu dẫn đầu (Top).

Các công ty thường thiết kế những giải thưởng lớn, những đãi ngộ hậu hĩnh và những nghi thức long trọng

để dành cho các chuyên viên bán hàng xuất sắc. Để duy trì những đài ngọ này, và cũng vì sự “ganh đua” lẫn nhau, những chuyên viên bán hàng xuất sắc phải cố gắng tối đa để duy trì vị trí dẫn đầu. Khi không cố gắng nổi, thay vì tạm chịu dừng một bước để tiến hai bước, nhiều người đã



tự bỏ tiền mua hàng, hay dùng nhiều “cách” khác nhau để có doanh số và được tiếp tục dẫn đầu. Việc này dẫn đến những hệ lụy không nhỏ cho tương lai của những chuyên viên đó.

CÔNG THỨC KASH THÀNH CÔNG DÀNH CHO CHUYÊN VIÊN BÁN HÀNG

Công thức KASH được ghép bởi 4 chữ viết tắt của 4 từ tiếng Anh: Knowledge - kiến thức, Attitude - thái độ, Skills - kỹ năng, và Habits - thói quen.

KASH - được đọc gần giống như chữ CASH có nghĩa là tiền mặt - là một công thức thành công cho hầu hết tất cả các nghề, nhưng đặc biệt đúng cho nghề bán hàng.

Chuyên viên bán hàng cần có kiến thức về xã hội, con người, về quy trình bán hàng, về ngành, công ty và đặc biệt là về sản phẩm. Không chỉ có kiến thức, chuyên viên bán hàng còn phải thông thạo các kỹ năng như: tiếp cận, đặt hẹn, trình bày, thuyết phục, xử lý từ chối, phục vụ, chăm sóc khách hàng, mở rộng, giữ và phát triển các mối quan hệ.

Để thành công, chuyên viên bán hàng cần có thái độ đúng đắn về nghề bán hàng, có tinh thần tích cực, lạc quan, biết tạo động lực cho bản thân, biết nhận trách nhiệm về mình. Và không kém phần quan trọng, chuyên viên bán hàng cần phải rèn luyện để sở hữu những thói quen cần thiết của một người bán hàng.

Nói thì dễ, làm thì khó, các chuyên viên bán hàng cần phải nỗ lực bản thân để luôn học hỏi và rèn luyện, các công ty cũng cần phải liên tục huấn luyện và đào tạo cho đội ngũ chuyên viên bán hàng của mình.

TRÁNH XA “BÁN HÀNG ĐA CẤP” LỪA ĐẢO

Ở Việt Nam, từ “bán hàng đa cấp” được gắn với những suy nghĩ tiêu cực. Chỉ cần tìm kiếm trên google là chúng ta có thể đọc bao nhiêu bài viết lên án bán hàng đa cấp. Thật ra khi “lên án” chung chung như vậy thì cũng hơi oan cho những công ty bán hàng đa cấp (BHĐC) chân chính.

Thay vì phân phối hàng như truyền thống, BHĐC phân phối trực tiếp từ công ty đến người tiêu dùng và từ những người tiêu dùng đến những người tiêu dùng khác. BHĐC dùng chiêu marketing “tận dụng chính thói quen của người tiêu dùng: khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ tốt thường chia sẻ cho người thân, bạn bè và những người xung quanh” (Trích vi.wikipedia.org).

BHĐC thay thế toàn bộ hệ thống phân phối truyền thống: các nhà phân phối, đại lý các cấp, cửa hàng... bằng hệ thống người tiêu dùng. Toàn bộ chi phí cho hệ thống phân phối, và các chi phí marketing khác được chuyển thành hoa hồng, tiền thưởng cho hệ thống chuyên viên bán hàng và cũng là người tiêu dùng. Khi chuyên viên bán hàng kiêm người tiêu dùng phát triển thêm số lượng chuyên viên bán hàng - người tiêu dùng khác, họ sẽ được hưởng hoa hồng trên doanh số tiêu thụ của người đó và cứ thế mà hệ thống phát triển thành nhiều cấp.

Theo tôi nếu BHĐC thỏa mãn được những tiêu chí sau thì có thể gọi là BHĐC chân chính:

(1) Không bắt buộc chuyên viên phải tự tiêu thụ quá mức tiêu thụ của một cá nhân. Những công ty BHĐC “dỏm” bắt ép các chuyên viên mua hàng để duy trì vị trí tùy theo cấp bậc. Họ không quan tâm các chuyên viên đó có sử dụng được hết sản phẩm hay bán được sản phẩm hay không.

(2) Giá bán cuối cùng của sản phẩm không quá cao so với giá bán của sản phẩm “tương đương” trên thị trường. Vì các công ty BHĐC phải trả hoa hồng khá cao cho hệ thống nên giá bán của sản phẩm là khá cao, và cũng vì thế mà họ phải tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao và rất “khác biệt” để người tiêu dùng không thể so sánh với sản phẩm cùng loại. Những công ty BHĐC “dỏm” không có được sản phẩm cao cấp, hay “khác biệt” nên phải bán các sản phẩm “thông thường” - có thể mua được ở nơi khác - với giá gấp nhiều lần nên hiện ra ngay tính lừa đảo của mình.

Những người bán hàng chân chính phải tránh xa những công ty BHĐC dỏm, “lừa đảo”. Ngay cả khi làm cho công ty BHĐC chân chính, các chuyên viên cũng phải tỉnh táo không nên bị cuốn vào vòng quay giữ vị trí hàng đầu như đã nói bên trên, và không nên biến mình thành một “tín đồ” của một tôn giáo mang tên sản phẩm hay công ty nào cả.

Để bán hàng hiệu quả, chuyên viên bán hàng cần có lòng tin mãnh liệt, sâu đậm vào sản phẩm, nhưng điều đó không có nghĩa là suốt ngày chúng ta chỉ nghĩ, mơ mộng, và “tôn sùng” những sản phẩm mà mình đang bán. Khi ấy chúng ta sẽ làm phiền người khác vì mình cứ tuyên truyền, rủ rê họ cùng tham gia mà không cần biết đến suy nghĩ của họ. Cuộc sống còn nhiều thú phong phú, nhiều việc để làm, nhiều điều để tận hưởng, chúng ta không nên tự trói mình làm một “tín đồ” quá mức trung thành của bất kỳ một sản phẩm vật chất nào cả.

KHỞI NGHIỆP & LÀM CHỦ DOANH NGHIỆP

KHÔNG CHỈ LÀ KIẾM TIỀN, LÀM GIÀU
MÀ CÒN LÀ SỨ MỆNH CỦA NHỮNG
NGƯỜI “XÔNG PHA”

Cùng với phương pháp đầu tư vào các tài sản, công cụ đầu tư thì làm chủ doanh nghiệp là phương pháp làm giàu “chính quy” được khuyến khích và được hàng trăm triệu người có máu “khởi nghiệp - xông pha” trên khắp thế giới theo đuổi.

Khi làm chủ một doanh nghiệp, chúng ta không chỉ làm giàu cho bản thân, giúp nhân viên, đối tác làm giàu mà còn tạo ra những giá trị cộng thêm cho xã hội. Một đất nước có nhiều người có tinh thần khởi nghiệp và được chính phủ hỗ trợ để phát triển doanh nghiệp sẽ là một đất nước giàu mạnh. Chính tinh thần khởi nghiệp - là một trong những yếu tố giúp Mỹ trở thành cường quốc hàng đầu thế giới.

**KHỞI NGHIỆP: ĐỪNG QUÁ “THẬN TRỌNG” NHƯNG
CŨNG ĐỪNG QUÁ “MẠO HIỂM”**

Có một hiện trạng đang xảy ra tại Việt Nam là nhiều người có đủ điều kiện kinh nghiệm, vốn, quan hệ... để khởi nghiệp nhưng lại không nghĩ



tới, không “dám” khởi nghiệp. Đó là những người làm thuê / quản lý cấp cao, và những người làm nghề tự do thành công.

Theo thời gian làm việc, họ đã tích lũy khá đủ điều kiện để mở một doanh nghiệp, nhưng nhiều người đã không khởi nghiệp vì nhiều lý do khác nhau như sợ thất bại, sợ mất cái đang có, sợ ra khỏi vùng “comfort zone - vùng an toàn / thoải mái”. Trong khi đó lại có rất nhiều bạn trẻ chưa tích lũy đủ điều kiện để khởi nghiệp và chưa lường được hết những rủi ro trong việc khởi nghiệp thì lại được khuyến khích khởi nghiệp, và trở thành doanh nhân.

NHỮNG ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ KHỞI NGHIỆP THÀNH CÔNG

Trừ những trường hợp đặc biệt như doanh nghiệp gia đình - cha truyền con nối, hay gặp một cơ may đặc biệt, để khởi nghiệp thành công, người khởi nghiệp phải đạt được nhiều trong số những điều kiện sau:

Người khởi nghiệp phải có ước mơ, khát khao cháy bỏng đủ lớn.

Đó có thể là mơ ước phục vụ xã hội, hoặc mong muốn tạo ra những sản phẩm, dịch vụ “giá trị” đến cho khách hàng, hoặc mong muốn giúp người khác thành công, hoặc đam mê làm giàu và nổi tiếng... Điều quan trọng

là cái khát khao ấy phải đủ lớn để giúp cho người khởi nghiệp vượt qua những khó khăn luôn xuất hiện trên đường phát triển doanh nghiệp.

Người khởi nghiệp phải có một “ý tưởng” có thị trường.

Rất nhiều người có ý tưởng về kinh doanh, và ai cũng nghĩ ý tưởng của mình là hay, đặc sắc. Tuy vậy ý tưởng chỉ mới là ý tưởng. Nó có thể là con “thiên nga” long lanh trên giấy tờ, trong đầu óc “mơ mộng” của người muốn khởi nghiệp nhưng nó chỉ là “con vịt bầu” trong thực tế.

Vấn đề quan trọng là ý tưởng đó có thị trường hay không? Không có thị trường, mà chỉ có người thân mua cho mình, thì đó là ý tưởng không khả thi. Nếu có thị trường nhưng phải cạnh tranh gay gắt, hoặc phải tốn nhiều tiền công sức để “educate / đào tạo” khách hàng, thị trường, thì người khởi nghiệp cũng cần phải cân nhắc.

Có những người tiến hành nghiên cứu rất kỹ để xem ý tưởng của mình có khả thi hay không, thế nhưng cũng có những người tin vào “trực giác” của mình và cứ thế mà tiến hành khởi nghiệp để hiện thực hóa ý tưởng của mình.

Người khởi nghiệp cần phải có vốn đầu tư ban đầu.

Không có vốn nhiều, thì cũng phải có ít. Nếu có rất ít hay không có đồng vốn nào thì người khởi nghiệp phải có ý tưởng hết sức độc đáo và khả năng thuyết phục “bậc thầy” để mời các nhà đầu tư tham gia ngay giai đoạn phôi thai của doanh nghiệp.

Người khởi nghiệp cần phải có năng lực thực thi, và những kiến thức chuyên môn về ngành mình khởi nghiệp, phải có kinh nghiệm về quản trị: tài chính, nhân sự, bán hàng, marketing, phải có mối quan hệ hay quen biết với khách hàng và đối tác...

Một cách lý tưởng, một người khởi nghiệp cần có đủ hay đa số những điều kiện trên để khởi nghiệp thành công. Đầu đó vẫn có những câu chuyện về các doanh nhân “tay hoàn toàn trắng” thành công. Thế nhưng đó chỉ là những câu chuyện “cổ tích” khá hiếm hoi. Hoặc là người kể chuyện đã “quên” mất những gì mình có khi khởi nghiệp, hoặc họ là một trong những người cực kỳ may mắn vì tỷ lệ thành công của doanh nghiệp - đặc biệt là chủ doanh nghiệp “tay trắng” về mọi điều kiện - là rất thấp.

Cũng có người nói rằng, tuổi trẻ 20-25 không có gì để mất, do đó cứ lập doanh nghiệp, thất bại rồi làm lại. Tôi suy nghĩ khác. Thất bại khi lập doanh nghiệp dẫn đến nhiều hệ lụy, và có thể làm người ta suy nghĩ bi quan một thời gian. Có thể họ không còn điều kiện để lập lại doanh nghiệp. Do đó các bạn trẻ không nên nóng vội. Hãy không ngừng nuôi dưỡng ước mơ và tích lũy các điều kiện cần để khởi nghiệp khi hợp lý. Theo tôi, một người trải qua 5-7 năm làm việc sẽ là thích hợp để khởi nghiệp.

CHỦ DOANH NGHIỆP CẦN CÂN BẰNG GIỮA 3 VỊ TRÍ

Trong giai đoạn đầu, người chủ doanh nghiệp phải tự mình quản lý doanh nghiệp, và khi đó - theo ông Michael E. Gerber, tác giả cuốn “*Những ngộ nhận về doanh nghiệp*” - chủ doanh nghiệp hay bị giằng xé giữa 3 vị trí khác nhau: doanh nhân, nhà quản lý và nhà chuyên môn.

Doanh nhân là người biết cách biến những điều bình thường thành những cơ hội đặc biệt. Doanh nhân luôn hướng về tương lai, và xây dựng viễn cảnh “Điều gì sẽ xảy ra” và “xảy ra khi nào”. Với mong muốn thay đổi và tiến về phía trước, doanh nhân biến đổi nhiều thứ xung quanh, những việc có thể ngăn cản, gây trở ngại đối với dự án của mình.

Nhà quản lý là người có đầu óc và làm việc thực tế. Không có nhà quản lý sẽ không có hoạch định, không có trật tự, không có dự báo. Nếu như doanh nhân nhìn thấy cơ hội thì nhà quản lý nhìn thấy những rắc rối cần

“dọn dẹp”. Nếu như doanh nhân tạo ra sự thay đổi thì nhà quản lý có xu hướng giữ ổn định.

Nhà chuyên môn là người thực hiện công việc. Nhà chuyên môn luôn muốn tự mình thực hiện công việc của mình. Doanh nhân đôi khi tạo ra những công việc mới và thú vị cho nhà chuyên môn, nhưng phần lớn là tạo ra những chướng ngại cho nhà chuyên môn bằng cách nghĩ ra “các ý tưởng vĩ đại”. Nhà quản lý cũng cản trở công việc của nhà chuyên môn khi thiết lập trật tự và đưa nhà chuyên môn vào thành một phần của hệ thống.

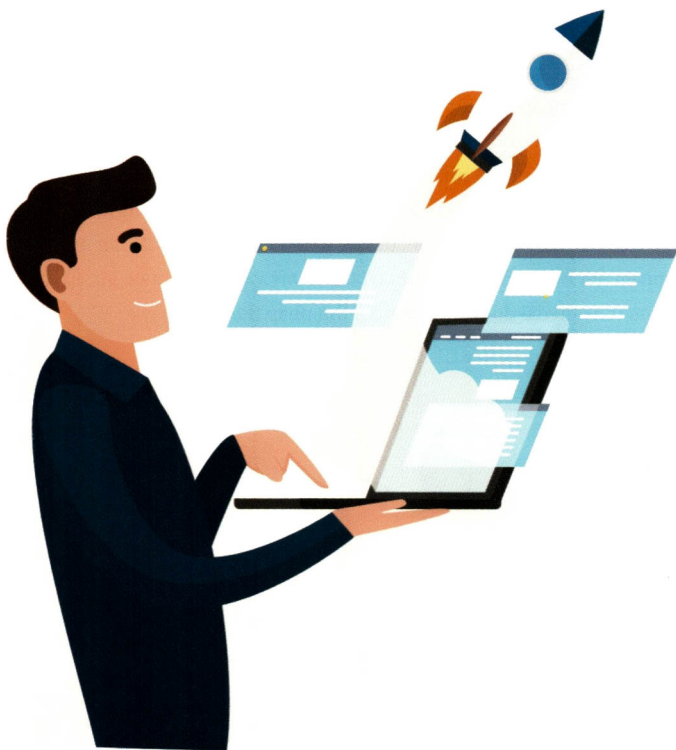
Chủ doanh nghiệp nào cũng có tính cách, phẩm chất của doanh nhân, nhà quản lý và nhà chuyên môn bên trong mình, nhưng thông thường, thì chủ doanh nghiệp hay bị lệch về một vị trí. Để thành công, chủ doanh nghiệp cần cân bằng 3 vị trí này. Khi đó: doanh nhân sẽ tự do hướng tới những lĩnh vực mới; nhà quản lý sẽ củng cố nền tảng cho các hoạt động; và nhà chuyên môn sẽ tập trung vào công việc chuyên môn.

(Trích từ “*Tăng tốc đến thành công*. Tập 1”, tác giả Lâm Minh Chánh, trang 98, 99).

CHỦ DOANH NGHIỆP & NHÀ ĐIỀU HÀNH HAY CHỦ DOANH NGHIỆP & NHÀ ĐẦU TƯ

Khi doanh nghiệp đã phát triển đến giai đoạn trưởng thành, chủ doanh nghiệp có hai lựa chọn. Lựa chọn thứ nhất là chủ doanh nghiệp tiếp tục điều hành, “sống và thở” cùng doanh nghiệp. Hay nói cách khác họ làm thuê cho chính doanh nghiệp của mình. Những người theo lựa chọn này tâm đắc với thương hiệu, sản phẩm, dịch vụ do doanh nghiệp tạo ra. Và tên tuổi của doanh nghiệp sẽ gắn kết với tên tuổi của họ: một chủ doanh nghiệp kiêm nhà điều hành.

Lựa chọn thứ hai là chủ doanh nghiệp tách dần mình ra khỏi hoạt động hàng ngày của doanh nghiệp. Họ áp dụng những mô hình kinh doanh cho phép họ có thể kiểm soát, quản trị doanh nghiệp mà không phải trực tiếp tham gia điều hành. Cao hơn nữa, họ cổ phần hóa và niêm yết doanh nghiệp nhằm mục đích vừa tăng vốn cho doanh nghiệp, vừa tăng cường những nhà điều hành chuyên nghiệp. Như vậy họ cũng đồng thời thực hiện “tiền hóa” kết quả mà họ xây dựng doanh nghiệp và dần dần trở thành chủ doanh nghiệp kiêm nhà đầu tư.



HIỂU ĐÚNG VỀ THU NHẬP THỤ ĐỘNG

CÓ THẬT SỰ THỤ ĐỘNG, LÀM ÍT HƯỞNG NHIỀU?

Thu nhập thụ động được dịch từ tiếng Anh là Passive Income. Thu nhập thụ động được Mỹ và một số quốc gia khác, định nghĩa là những thu nhập chúng ta nhận được mà không cần, hoặc sử dụng rất ít sức lao động của mình. Cụ thể, thu nhập thụ động là thu nhập từ việc cho thuê bất động sản, từ việc khai thác từ những tài sản như: bản quyền âm nhạc, tài sản sở hữu trí tuệ... Mỹ và một số quốc gia áp dụng mức thuế ưu đãi đối với các nguồn thu nhập thụ động này.



Thế nhưng, cụm từ thu nhập thụ động đã được “Marketing hóa”, trở thành một cụm từ thời thượng với ý nghĩa khác hẳn định nghĩa cơ bản. Nếu tìm kiếm từ khóa “thu nhập thụ động” từ công cụ tìm kiếm như Google, chúng ta sẽ đọc được những bài với tiêu đề như: “7 Cách Kiếm Thêm Thu Nhập Thụ Động Giúp Bạn Giàu Nhanh Không Tưởng”, “19 cách kiếm tiền thụ động ngay cả khi đang ngủ”, “Đừng nghĩ đến chuyện làm giàu nếu bạn chưa biết tạo ra thu nhập thụ động”...

Rất nhiều nghề, loại hình kinh doanh đã được gán 4 chữ “thu nhập thụ động”, nhằm đánh vào tư tưởng “làm ít hưởng nhiều” của mỗi chúng ta, nhằm hướng chúng ta đến mục đích của họ.

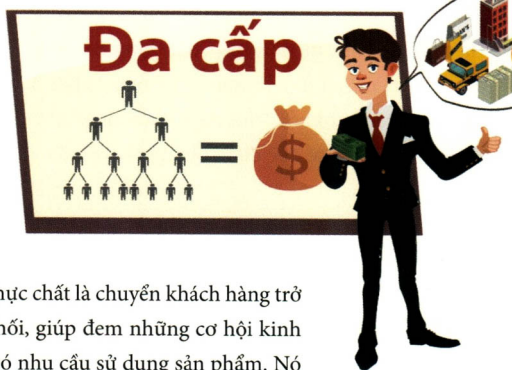
BÁN HÀNG ĐA CẤP

Khá nhiều doanh nghiệp đa cấp tuyển dụng khách hàng/hệ thống tiêu thụ bằng thông điệp: Bạn không cần làm gì nhiều, chỉ cần sử dụng sản phẩm (được quảng cáo là rất tốt, rất ưu việt) này và giới thiệu cho mọi người cùng sử dụng thì tiền sẽ chỉ chạy về túi bạn, hoàn toàn thụ động.

Thật ra thì bán hàng đa cấp không thụ động, không dễ như vậy.

Chỉ có top 1%-5% chuyên viên đa cấp miệt mài mời khách hàng, thực chất là tuyển dụng tuyển dưới, khuyến khích tuyển dưới sử dụng sản phẩm cho đủ số lượng, khuyến khích tuyển dưới tuyển tuyển thấp hơn nữa... hệ thống đủ số người, và sử dụng đạt số lượng thì mới có thu nhập xứng đáng từ nghề này.

Còn lại đa số 50%-80% thì thu nhập rất thấp. Top dưới 10%-20% thậm chí còn lỗ vốn vì bỏ tiền ra mua sản phẩm với giá quá cao. Một số sản phẩm được bán giá cao, và xem như sản phẩm tuyệt chiêu của một số doanh nghiệp đa cấp tại Việt Nam, đã bị kiện cáo tại Mỹ và đã được chứng minh có thành phần giống với những sản phẩm khác được bán tại các siêu thị với giá chỉ bằng 30%-40% của sản phẩm đa cấp.



Bán hàng đa cấp, thực chất là chuyển khách hàng trở thành nhà phân phối, giúp đem những cơ hội kinh doanh cho người có nhu cầu sử dụng sản phẩm. Nó hợp pháp hay không hợp pháp, tốt hay biến tướng, là do cách thức triển khai của doanh nghiệp đa cấp đó. Nhưng có một điều chắc chắn rằng: Bán hàng đa cấp là thu nhập chủ động chứ không phải là nguồn thu nhập thụ động. Nó đòi hỏi người chuyên viên sử dụng sản phẩm, liên tục tuyển dụng, liên tục xây dựng hệ thống, và khuyến khích hệ thống sử dụng sản phẩm.

TIẾP THỊ LIÊN KẾT (AFFILIATE)

Trong thời đại Internet này thì việc tham gia tiếp thị liên kết - đưa link bán hàng của các sản phẩm, dịch vụ về cho khách hàng, người quen, database của mình, và nhận hoa hồng khi họ mua sản phẩm là một hình thức kiếm tiền khá thú vị. Có người tập trung 100% thời gian làm tiếp thị liên kết và kiếm sống, thậm chí làm giàu được. Có người làm thêm xem như nghề kiếm tiền bán thời gian.

Tuy vậy, đây không phải là nghề có thu nhập thụ động. Chúng ta chỉ có thể kiếm được tiền một cách ổn định từ nghề này khi chúng ta hoặc là người ảnh hưởng (KOL), hoặc là chuyên gia trong ngành, khi đó khách hàng mới vào Facebook, Blog, Web của chúng ta để đọc bài và mua sản phẩm/dịch vụ theo sự giới thiệu tư vấn của chúng ta; hoặc chúng ta giỏi và đầu tư vào marketing online, khi đó chúng ta sẽ tiếp cận được lượng

khách hàng mục tiêu đủ lớn. Những việc đó đòi hỏi chúng ta phải đầu tư vào kiến thức, công sức và cả vốn nữa. Tiếp thị liên kết không phải là nghề có thu nhập thụ động.

Cách đây 6-7 năm, có chuyên gia nọ tự xưng là “trùm” tiếp thị liên kết. Anh ta viết sách, viết web kể câu chuyện như sau: sau khi làm mọi nghề, startup không thành công thì anh ta quyết định làm tiếp thị liên kết. Trải qua nhiều khó khăn, xài đến thẻ tín dụng cuối cùng thì tiền bắt đầu về. Anh ta kiếm được nhiều triệu đô la, và cổ vũ cho nghề tiếp thị liên kết như là một nghề có nguồn thu nhập thụ động khủng.



Sau này mọi người mới biết anh ta là người giỏi dựng chuyện. Mục đích của anh ta là bán sách, và dẫn link affiliate về để bán cho người quan tâm các công cụ hỗ trợ như domain, email marketing và những công cụ khác. Chỉ khổ cho những người cả tin, mua sách, mua công cụ làm theo anh ta chỉ dẫn rồi nằm đó chờ tiền về. Thụ động như thế thì không có tiền nào về cả.

WEB/APP TRẢ TIỀN CHO NGƯỜI MUA SẴM

Có một số Web/App liên kết với các sàn, các shop để trả lại một phần tiền cho khách hàng. Số tiền này khoảng từ 3%-10% số tiền mà khách hàng mua. Đây là một cách để tưởng thưởng khách hàng và khuyến khích khách hàng mua sắm từ Web, App đó. Cách làm này tạo giá trị cho các bên và cần được khuyến khích.

Tuy nhiên có một số Web/App quảng cáo sẽ trả lại cho khách hàng đến 70%, 80%, thậm chí 100% số tiền họ đã mua sản phẩm/dịch vụ. Và quảng cáo đây là thu nhập thụ động.

Đây có thể là cách mà một số doanh nghiệp làm marketing, xây tập khách hàng nhanh với chi phí khá cao. Nhưng đây cũng có thể là cách mà một số doanh nghiệp huy động dòng tiền, họ không trả lại bằng tiền mà trả bằng



điểm, để khuyến khích tiêu thụ từ khách hàng, và cũng nhờ đó tri hoãn dòng tiền trả lại cho khách.

Nguy hiểm nhất là khi doanh nghiệp chi nhiều hơn thu, họ phải dùng tiền của người sau trả cho người trước. Khi đó hệ thống cực kỳ rủi ro, tốc độ người mua mới mà giảm, thì hệ thống sẽ thất thủ ngay. Chúng ta tuyệt đối không nên tham gia vào các mô hình này, đừng tin vào 4 chữ “thu nhập thụ động” của họ.

NHỮNG DỰ ÁN HỢP TÁC ĐẦU TƯ

Những mô hình bất động sản kiểu như “Cho thuê kỳ nghỉ”, “Mô hình nhà tiền chế, thuê - xây dựng - cho thuê”, những hình thức “ủy thác đầu tư” vào chứng khoán phái sinh, chứng khoán nước ngoài, forex, những quỹ ủy thác... cam kết tỷ suất lợi nhuận 30%-100%/năm, mà tôi cũng đã từng viết bài, cũng hay dùng chiêu quảng cáo “Bạn chỉ cần góp vốn. Đội ngũ chuyên nghiệp của chúng tôi sẽ quản lý, sẽ kiếm tiền cho bạn. Bạn không cần phải lo gì cả. Tiền sẽ tự sinh ra với lãi suất X%, gấp mấy lần lãi suất ngân hàng”.

Những mô hình này không chóng thì muộn sẽ thất thủ.

Nếu chúng ta hiểu biết về ngành đó thì chúng ta hỏi họ điều hành, kinh doanh cách nào để tạo ra tỷ suất lợi nhuận cao như vậy. Họ sẽ trả lời lòng vòng ngay. Và họ sẽ dùng những từ có chuyên môn cao siêu, hiện đại như AI, 4.0 ra “hù dọa” chúng ta. Thực chất là họ không thể nào lý giải được mức tỷ suất sinh lợi cao như vậy mà không có rủi ro.

Còn nếu chúng ta không rành về ngành đó, thì chỉ cần hỏi họ câu sau. “Tỷ suất sinh lợi cao như vậy sao doanh nghiệp không mượn ngân hàng, không gọi đại gia, quỹ đầu tư? Chỉ cần trên 15%/năm là ngân hàng, quỹ, đại gia tham gia ngay. Tỷ suất sinh lợi của dự án đến 40%, 60% quá ngon.



Sao không mời họ cho nhanh, mà mời tôi?”. Hoặc “Nếu tôi vay 15%, và tôi đầu tư vào dự án thì tôi hưởng chênh lệch, mà không có rủi ro à? Các anh mời tôi làm giàu miễn phí à?”.

Những dự án này vi phạm nguyên tắc “Không bao giờ có một bữa trưa miễn phí”. Chúng không phải là nguồn thu nhập thụ động, và chúng có đủ 3 loại rủi ro chính: rủi ro mất vốn, rủi ro không đạt tỷ suất lợi nhuận, rủi ro thanh khoản.

ĐỪNG MƠ MỘNG LÀM GIÀU BẰNG THU NHẬP THỤ ĐỘNG

Tìm kiếm trên Google chúng ta sẽ thấy còn khá nhiều nghề, mô hình kinh doanh được quảng cáo là thu nhập thụ động như: Trở thành một YouTuber, bán hàng trên Amazon và eBay, dropshipping (bán hàng

không cần hàng), tạo một ứng dụng, đào bitcoin, đánh bài Poker, cho vay ngang hàng (Peer-to-peer lending), xây dựng một doanh nghiệp vận hành tự động...

Thật sự những nghề, mô hình kinh doanh này không phải là nguồn thu nhập thụ động. Chúng đòi hỏi chúng ta lao động, chúng đòi hỏi chúng ta hiểu biết, chúng đòi hỏi chúng ta chấp nhận rủi ro. Tin vào những quảng cáo này, chúng ta sẽ mất thời gian, mất tiền của và đặc biệt là bị mơ mộng, bay bổng. Việc phung phí thời gian, cơ hội và suốt ngày mơ tưởng “làm giàu nhanh, làm giàu mà không phải lao động” mới chính là mất mát lớn nhất của những người này. Trong thực tế thì việc “Thu nhập thụ động, không cần làm gì, chỉ cần ngủ cũng có tiền” chỉ có thể xảy ra đối với những đứa con nhà giàu đang được ba mẹ “úm”, không cho xông pha tự làm ra tiền.

Còn lại, người bình thường chúng ta muốn làm ra tiền thì phải tạo ra giá trị. Và chúng ta chỉ có thể làm được việc đó từ một hay nhiều những thứ sau: công sức lao động, thời gian, thái độ, trí tuệ, ý tưởng, tiền vốn... Trong đó thái độ đối với tiền, đối với bản thân là quan trọng nhất.

PHẦN 3

TIẾT KIỆM VÀ SỬ DỤNG TIỀN

TIẾT KIỆM RỒI MỚI SỬ DỤNG TIỀN

QUẢN LÝ CHI TIÊU ĐỂ CÓ THỂ TIẾT KIỆM,
TÍCH LŨY ĐƯỢC NHIỀU NHẤT

Để có thể thực hiện mục tiêu tài chính cá nhân thì sau khi tạo ra thu nhập, chúng ta phải biết tiết kiệm trước khi chi tiêu. Và chúng ta phải biết đặt thứ tự ưu tiên và quản lý chi tiêu chặt chẽ để có thể tiết kiệm và tích lũy cao nhất.

Kiểm tiền, tạo ra thu nhập là bước đầu tiên trong việc tạo ra quỹ tài chính cá nhân. Bước thứ hai và cũng rất quan trọng là tiết kiệm tiền từ khoản thu nhập đó. Tiết kiệm được thì mới có tiền đưa vào đầu tư để tăng trưởng, sinh sôi tiền nhằm đạt mục tiêu tài chính cá nhân.

Tiết kiệm tiền thật ra khó hơn chúng ta nghĩ. Có câu nói “Kiểm tiền thì khó chứ sử dụng tiền thì dễ, ai cũng biết cách sử dụng tiền”. Câu này không hoàn toàn đúng. Kiểm tiền đã khó. Sử dụng tiền một cách thông minh, hợp lý để có thể tiết kiệm, tích lũy được là chuyện còn khó hơn.

TIẾT KIỆM TRƯỚC KHI SỬ DỤNG, TIÊU XÀI

Đa số chúng ta đều quan niệm sai lầm về tiết kiệm. Khi có thu nhập, chúng ta thường sử dụng tiền theo ý muốn của mình, và cố gắng cắt bớt chi tiêu để tiết kiệm. Người nào giỏi hơn thì có kế hoạch, phân bổ tiền



về các quỹ tài chính, và tìm cách cắt giảm các khoản chưa cần thiết từ các quỹ không quan trọng, để đưa tiền vào quỹ tiết kiệm/đầu tư. Làm như vậy nghe có vẻ đúng, nhưng thật ra chưa đúng.

Người quản trị tài chính cá nhân tốt là người tiết kiệm trước khi sử dụng, tiết kiệm trước khi phân bổ về các quỹ khác. Mỗi khi có tiền thì giữ lại ngay 10%-15% để đưa vào quỹ tài chính cá nhân, và 15%-35% cho quỹ nhu cầu thiết yếu. Rồi mới phân bổ vào các quỹ khác.

Sẽ có người nói tiền chi tiêu của tôi sát lắm rồi. Không thể nào tiết kiệm được 5% đừng nói đến 10%-15%.

Nhận định như thế là chưa đúng. Quản trị tài chính cá nhân cho rằng chỉ khi nào chúng ta đang sống với chế độ tối thiểu: chỉ kiếm đủ tiền để ở, ăn uống, đi lại với mức thấp nhất và không còn dư đồng nào, thì chúng ta mới không thể tiết kiệm được. Còn nếu chúng ta vẫn có thể đi ăn ngoài, nhậu nhẹt, uống cà phê, mua sắm, vẫn “sang chảnh”... thì chúng ta vẫn còn “dư địa” để tiết kiệm được. Đừng chần chừ, hãy cắt ngay 10%-15% khi nhận được tiền và cắt các khoản còn lại bằng cách sắp xếp chúng theo thứ tự quan trọng và cần thiết.

Còn nếu chúng ta không muốn cắt bất cứ khoản chi tiêu hiện tại nào của mình, thì hãy kiếm thêm 10%-15% đó, bằng cách làm việc thông minh hơn (work smarter), hoặc làm việc chăm chỉ hơn (work harder). Thế giới 4.0 đem tới cho chúng ta rất nhiều cơ hội để có thể làm thêm và kiếm thêm tiền. Quan trọng là chúng ta có nỗ lực hay không?

Khi chúng ta đủ kỷ luật để đưa bản thân vào thể tiết kiệm bắt buộc, tiết kiệm chủ động như thế, chúng ta sẽ bắt đầu có tiền tiết kiệm đều đặn. Nếu có thu nhập 10-15 triệu/tháng, chúng ta hãy tiết kiệm 1 triệu một tháng, sẽ được 12 triệu một năm. Nếu có thu nhập 20-30 triệu/tháng, chúng ta hãy tiết kiệm 2 triệu một tháng, sẽ được 24 triệu một năm. Nếu có thu nhập 40-60 triệu/tháng, chúng ta hãy tiết kiệm 5 triệu một tháng, sẽ được 60 triệu một năm.

Đây là số tiền chúng ta sẽ đem đi đầu tư để đạt được mục tiêu tài chính cá nhân của mình.

QUẢN LÝ CHI TIÊU ĐỂ CÓ THỂ TIẾT KIỆM, TÍCH LŨY ĐƯỢC NHIỀU NHẤT

Trước tiên, chúng ta hãy bỏ ra 3 tháng để ghi nhận tất cả những chi tiêu trong 3 tháng này.

Chúng ta có thể ghi chép các khoản chi tiêu vào sổ tay, hoặc bằng note trên điện thoại, hoặc dùng phần mềm Excel, hoặc dùng các ứng dụng (app) chuyên về quản lý tiền.

Chúng ta không cần phải ghi chính xác những khoản quá nhỏ. Tổng số tiền ghi lại bằng hoặc cao hơn 97% số tiền đã chi là tốt rồi.

Sau khi ghi chép 3 tháng xong, chúng ta liệt kê lại và chia thành từng loại như sau:

- Những nhu cầu thiết yếu: nhà, ăn uống, hóa đơn điện, nước, điện thoại, đi lại.
- Những tiện nghi quan trọng: quần áo, ăn ngoài, lễ nghĩa, giải trí, giao tiếp.

- Trả nợ/tiết kiệm để mua sắm: Nếu không trả nợ, thì nên có một khoản tiết kiệm để mua sắm tài sản hay những hàng tiêu dùng có giá trị cao.
- Hưởng thụ: mua chăm lo cho bản thân, làm những việc mình thích thú.
- Giáo dục, phát triển cá nhân: mua sách, tham gia các khóa đào tạo, hội thảo có giá trị thiết thực.
- Giúp đỡ người khác: làm từ thiện, giúp đỡ người thân, bạn bè, cộng đồng...



**Tiết kiệm/
Quỹ Tài Chính Cá Nhân**



**Nhu cầu
thiết yếu**



**Nhu cầu quan trọng
tiện nghi**



Giáo dục



Hưởng thụ



Giúp người khác



**Trả nợ/
Tiết kiệm để mua sắm**

Chúng ta xem xét từng khoản chi theo tính thiết yếu và quan trọng.

Những khoản mà không chi cũng không ảnh hưởng gì đến cuộc sống của mình, không ảnh hưởng đến ai thì nên hạn chế tối đa.

Những khoản mua sắm để cạnh tranh, khoe mẽ, những khoản tiêu xài để chứng tỏ đẳng cấp... cũng nên được cắt bỏ.

Những khoản chi tiêu không quá quan trọng như mua sắm “quá hạn mức”, ăn nhậu quá nhiều vì thói quen chứ không phải vì quan hệ, cũng phải được cắt giảm.

Cắt bỏ, giảm những chi phí đó, và tính lại tỷ lệ % cho từng quỹ chi tiêu. Khi đó chúng ta sẽ dư ra 10%, 15% thậm chí 20% để tiết kiệm và tích lũy cho quỹ tài chính cá nhân của chúng ta.

Nhiệm vụ bây giờ của chúng ta mỗi khi nhận thu nhập, là tiết kiệm ngay X% đó, và phần còn lại thì thực hiện theo đúng tỷ lệ mới mà chúng ta đã định ra.

Kỷ luật bản thân sẽ là yếu tố quan trọng trong việc tiết kiệm và quản lý chi tiêu.

Mỗi khi làm không đúng kế hoạch chi tiêu đã định ra, chúng ta hãy tự nhắc mình về mục tiêu độc lập tài chính, hoặc mục tiêu tự do tài chính mà mình hướng đến trong tương lai để có động lực kỷ luật bản thân, làm đúng kế hoạch tiết kiệm và chi tiêu.

This image shows a full page of primary-ruled notebook paper. It features horizontal dashed lines for writing and solid vertical lines on the left and right sides to define margins. The paper is otherwise blank, with no handwriting or other markings.

VAY TIỀN - CON ĐAO HAI LƯỠI

BẠN CÓ BIẾT CÁCH VAY MƯỢN TIỀN
THẾ NÀO CHO HIỆU QUẢ?



Đối với cá nhân, vay tiền có 3 mục đích chính: 1) Vay để đầu tư vào tài sản, 2) Vay để tiêu dùng, 3) Vay để trang trải nhu cầu khẩn cấp, quan trọng.

VAY TIỀN ĐỂ ĐẦU TƯ

Trong đầu tư, kinh doanh, vay còn được gọi là đòn bẩy tài chính, một công cụ rất hiệu quả được nhiều doanh nghiệp, nhà đầu tư sử dụng.

Ví dụ: A có vốn là 100 đồng, đầu tư đạt tỷ suất lợi nhuận 15%/năm, sẽ thu được lợi nhuận là 15 đồng. Giả sử A vay thêm 120 đồng, lãi suất 10%/năm, tiền lãi A phải trả sẽ là 12 đồng.

Khi đó, tổng vốn của A sẽ là 220 đồng.

Với tỷ suất lợi nhuận 15%, thì A sẽ thu được lợi nhuận từ 220 đồng này là $= 220 \times 15\% = 33$ đồng.

Sau khi trả 12 đồng tiền lãi vay, A vẫn còn $= 33 - 12 = 21$ đồng lợi nhuận.

Như vậy, tỷ suất lợi nhuận của A đã tăng lên $= 21/100 = 21\%$, vượt 40% so với mức 15% nếu như không vay.

Vay, vì thế, được xem là đòn bẩy tài chính mà các nhà đầu tư chuyên nghiệp, các doanh nghiệp cần biết sử dụng. Có câu nói “Chưa biết vay là chưa biết kinh doanh/đầu tư”.

Tuy vậy, có những doanh nghiệp, cá nhân, lạm dụng, vay quá mức so với vốn. Trong ví dụ trên, thay vì chỉ vay 80 đồng, họ vay nhiều tiền hơn, ví dụ như 300 đồng.

Giả sử A đạt tỷ suất lợi nhuận 15%, thì với tổng số vốn $= 300 + 100 = 400$ đồng, số lãi A sẽ nhận được khi trả lãi vay là $= 400 \times 15\% = 60$ đồng. A phải trả lãi vay $= 300 \times 10\% = 30$ đồng, còn lại 30 đồng lãi sau vay. Nghĩa là A đạt được tỷ suất sinh lợi sau vay là $= 30/100 = 30\%$, gấp đôi tỷ suất sinh lợi nếu không vay.

Đòn bẩy càng lớn thì tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng càng cao.

Nhưng nếu tình hình kinh doanh, đầu tư không thuận lợi, thay vì đạt được tỷ suất lợi nhuận 15%, A chỉ đạt được 5%.

Số lãi A sẽ nhận được khi trả lãi vay là $= 400 \times 5\% = 20$ đồng.

A phải trả lãi vay $= 300 \times 10\% = 30$ đồng, tức là A bị âm 10 đồng. Nghĩa là A đạt được tỷ suất sinh lợi sau vay là $= -10/100 = -10\%$. Khi đó A phải dùng vốn của mình để trả lãi vay. Vốn sẽ bị thâm hụt. Trường hợp xấu, có thể dẫn đến vỡ nợ.

Về mặt nguyên tắc, thì cá nhân nên vay để đầu tư vào những “tích sản” được kỳ vọng sẽ đem lại lợi nhuận cao hơn lãi vay. Ví dụ như vay để đầu tư vào cổ phần doanh nghiệp, đầu tư chứng khoán giá trị dài hạn, mua ô tô cho vay, mua căn nhà đầu tiên, hoặc mua căn nhà thứ hai cho thuê rồi bán lại.



Thông thường thì chúng ta sẽ vay dài hạn, và trả góp lãi và một phần vốn hàng tháng. Chúng ta cần chú ý những điều sau:

1) Chọn ngân hàng có lãi suất cạnh tranh. Về mặt nguyên tắc, ngân hàng duyệt hồ sơ cho vay khó sẽ có lãi suất cho vay thấp hơn ngân hàng duyệt hồ sơ dễ dàng.

2) Chúng ta phải xem xét lãi suất cho vay trong cả thời gian. Có một số ngân hàng, để thu hút khách vay, đã ưu đãi lãi vay trong 1-2 năm đầu, nhưng sau đó lại tính lãi suất vay cao hơn ngân hàng khác trong những năm sau. Vì thế chúng ta phải xem xét, so sánh lãi suất vay trong cả thời gian trả nợ.

3) Không vay quá lớn so với khả năng trả nợ của mình. Tùy theo tình hình tài chính của mỗi người, số tiền để trả lãi vay hàng tháng không nên lớn hơn X% của thu nhập hàng tháng. X có thể là 20%, 30% hay 40%, tùy tình hình từng cá nhân gia đình.

4) Không bao giờ tính quá sát số lãi phải trả. Ví dụ như một gia đình thu nhập 60 triệu, chi phí các thứ 35 triệu, để dành quỹ dự phòng 5 triệu, còn lại 20 triệu. Gia đình đó không nên dùng hết số tiền 20 triệu này để trả góp hàng tháng. Dùng khoảng 12-15 triệu/tháng là vừa đẹp. Số tiền còn lại gia đình đó nên đầu tư vào tài sản có tính thanh khoản. Việc này nhằm để phòng rủi ro lãi suất cho vay bị tăng cao theo lãi suất cơ bản của hệ thống ngân hàng, trong trường hợp xảy ra lạm phát. Năm 2008, lãi suất cho vay có ngân hàng tăng đến mức hơn 20%/năm. Nếu tính mọi thứ sát quá thì người vay sẽ rất khó khăn trong việc trả lãi vay trong những thời gian đó.

VAY TIỀN ĐỂ TIÊU DÙNG

Ông Robert Kiyosaki, tác giả bộ sách “*Cha giàu cha nghèo*,” chia tài sản ra làm 2 loại: Tích sản và Tiêu sản. Theo đó “Tích sản là những tài sản giúp cá nhân tích lũy tiền” chẳng hạn như ô tô dùng để cho thuê là chính, đi lại cá nhân là phụ. “Tiêu sản là những tài sản tốn tiền, và không giúp sinh ra tiền”, chẳng hạn như ô tô dùng đi lại thì ít mà để thể hiện đẳng cấp thì nhiều. Ông Robert Kiyosaki khuyên chúng ta không mua, và tuyệt đối không nên vay mượn để mua tiêu sản. Tôi thì không cực đoan đến mức đó. Nhưng tôi cũng cho rằng cá nhân nên tránh việc vay tiền để mua tiêu



sản, trừ khi tiêu sản đó là quá cần thiết đối với cuộc sống. Vì khi vay để mua, chúng ta đã tạm ứng dòng tiền tương lai cho nhu cầu hiện tại.

Một số người, vì quá đam mê tiêu dùng, hoặc vì quá sĩ diện hão, muốn “bằng anh bằng em”, cộng thêm tâm lý trả góp hàng tháng cũng nhẹ tiền nên đã bị cuốn vào vòng xoáy vay - mua - trả nợ. Hết lần này đến lần khác.

Hầu hết những người tiêu dùng đều có tâm lý: trả góp hàng tháng nhẹ tiền. Thật ra thì lãi suất vay tiêu dùng của các tổ chức tài chính là rất cao.

Trong bài tính tỷ suất tôi có dùng ví dụ thật sau để hướng dẫn tính lãi suất/ tỷ suất lợi nhuận.

Chương trình cho vay trả góp trên website Thế Giới Di Động (ngày 6/2/2020).

Điện thoại iphone 11 PRO MAX 64GB, giá 33.990.000 VNĐ.

Khách hàng trả trước 50% là 16.995.000 VNĐ.

Số còn lại khách hàng vay của công ty vay tiêu dùng Home Credit, trả 1.856.000 VNĐ/tháng, trong 12 tháng. Vay của công ty FE Credit thì khách hàng trả 1.795.000 VNĐ/tháng.

Bài tỷ suất lợi nhuận (trang 150) sẽ hướng dẫn các bạn tính ra tỷ suất sinh lợi năm của Home Credit trong trường hợp này là $= 68,17\%/năm$, của FE Credit $= 57,42\%/năm$.

Chúng ta rất mâu thuẫn. Một đằng chúng ta nói không biết đầu tư tiền vào đâu để đạt tỷ suất sinh lợi $12\%-15\%/năm$. Một đằng chúng ta lại sẵn sàng vay trả góp tiêu dùng với mức lãi suất thật là $50\%-70\%/năm$.

Nói một cách khác, chúng ta đang không chỉ dùng tiền của tương lai để mua nhu cầu tiêu dùng, sự sung sướng hiện tại, mà chúng ta còn mua với giá quá ĐẮT.

VAY TIỀN ĐỂ TRANG TRẠI

Mỗi chúng ta, tùy hoàn cảnh, sẽ phải vay tiền để trang trải, giải quyết những vấn đề khẩn cấp, quan trọng nào đó. Khi đó chúng ta cần phải tuân thủ những nguyên tắc sau:

1) Không vay với lãi suất quá cao. Khi chúng ta đầu tư thì tỷ suất sinh lợi cao sẽ giúp chúng ta sinh sôi nảy nở tiền theo thời gian. Nhưng khi chúng ta đi vay, thì lãi suất cao sẽ làm cho chúng ta khánh kiệt. Do đó chúng ta cần phải nói không với những lãi suất lớn hơn $20\%/năm$. Đó là những vôi bạch tuộc hút “máu tiền” một cách thô bạo.

2) Không vay ngắn hạn để giải quyết việc dài hạn. Vì khi đó chúng ta sẽ bị cuốn vào vòng vay mượn nợ nần: vay lần sau trả cho lần trước, giết gấu vá vai.

Cách thoát ra vòng xoáy nợ nần, là chúng ta đối diện với sự thật. Hãy kiểm tra lại hết tài sản và dòng tiền, và ra quyết định bán bớt tài sản để trả nợ. Chúng ta phải biết hy sinh một phần tài sản của mình, ví dụ từ nhà 8 tỷ chuyển qua nhà 3 tỷ, từ xe 1 tỷ chuyển sang xe 400 triệu hoặc xe máy. Thay đổi như thế tuy có ảnh hưởng đến sinh hoạt hiện tại, đến “vị trí” hiện tại, nhưng chúng ta thoát được tình trạng nợ nần mà nếu xảy ra vỡ nợ thì hậu quả còn lớn hơn nhiều.

THẺ TÍN DỤNG

Thẻ tín dụng là một tiện nghi tuyệt vời của cuộc sống. Nó giúp chúng ta sử dụng tiền mà không cần đem theo tiền mặt, và đặc biệt không lãi suất trong thời gian 45-60 ngày tùy ngân hàng. Thẻ tín dụng đặc biệt cần thiết khi chúng ta đi đến các nước phát triển. Ở những nước này, nếu không có thẻ tín dụng, chúng ta bị xem như người từ trên trời rơi xuống. Thẻ tín dụng cũng rất tiện lợi trong việc mua hàng online, đặc biệt là những website quốc tế chỉ chấp nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng. Ngoài ra, thẻ tín dụng còn là một công cụ giúp người sở hữu thẻ được vay 80%-90% mệnh giá của thẻ, với mức lãi suất cao hơn lãi suất ngân hàng và thấp hơn lãi suất vay tiêu dùng.

Tuy vậy, chúng ta cũng cần để ý đến những phiền phức sau đây do thẻ tín dụng gây ra:

- 1) Việc trả tiền bằng thẻ dễ dàng, không phải rút tiền từ ví, nên rất dễ mất kiểm soát, dẫn đến tình trạng chi tiêu vượt ngân sách;
- 2) Có thể bị ăn cắp thông tin của thẻ. Chúng ta cần xóa 3 số bí mật trên thẻ. Và bất cứ khi nào có giao dịch lạ, chúng ta phải báo ngay với ngân hàng để khóa thẻ, và đòi tiền lại;
- 3) Bị tự động tính tiền. Các website ở nước ngoài thường gài chế độ tự

động tính tiền. Vì vậy khi hết sử dụng dịch vụ, chúng ta cần phải hủy đăng ký, giao dịch để tránh bị website tự động trừ tiền;

4) Bị tính lãi cao nếu không trả tiền đúng hạn. Chúng ta phải trả đủ số tiền đã dùng trong thời gian được miễn lãi suất (45-60 ngày). Qua thời gian đó, thì người sử dụng thẻ sẽ bị phạt với mức lãi suất rất cao. Đã thế, người sử dụng thẻ có thể bị các ngân hàng báo cáo lên Trung tâm Thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam (CIC), ảnh hưởng đến mức tín nhiệm cá nhân.

Nói tóm lại, để là người quản lý tài chính cá nhân hiệu quả, chúng ta:

- 1) Nên vay tiền để đầu tư tích sản;
- 2) Tránh, giảm vay tiền để tiêu dùng;
- 3) Giảm tài sản để thoát khỏi nợ nần;
- 4) Sử dụng thẻ tín dụng một cách khôn ngoan.



NÊN VAY TIỀN MUA NHÀ

HAY LÀ

THUÊ NHÀ VÀ ĐỂ DÀNH TIỀN ĐẦU TƯ?



Quết định lựa chọn mua nhà hay thuê nhà, phụ thuộc vào tỷ suất sinh lợi của việc đầu tư tiền, và giá nhà kỳ vọng trong tương lai. Khi có được hai con số này, chúng ta có thể tính toán, định lượng để chọn ra phương án tốt hơn về mặt kinh tế.

Sau khi đọc loạt bài của series quản trị tài chính cá nhân, nhiều bạn đã hỏi là nên vay tiền mua nhà hay thuê nhà?

Nếu chúng ta search Google, thì sẽ thấy sẵn những cụm từ tìm kiếm như “Có nên vay ngân hàng mua nhà”, “Có nên vay mua nhà”, “Có nên vay mua nhà trả góp”..., click vào đó có nhiều bài viết về vấn đề này. Tuy vậy, hầu hết các bài viết đều phân tích những yếu tố định tính. Bài thì nói rằng tuy trả góp có khó khăn một chút nhưng sẽ an cư lập nghiệp, có căn nhà



làm của, bài thì nói vay mua nhà, trả nợ rất vất vả... nhưng hầu như chưa bài viết nào dùng yếu tố định lượng để so sánh giữa hai lựa chọn này.

Đây là một vấn đề, một bài toán rất hay, và rất thiết thực đối với nhiều gia đình.

Chúng ta hãy cùng nhau suy nghĩ về bài toán rất sát thực tế như sau:

Năm 2020, gia đình X, đang sinh sống tại Sài Gòn, có tổng thu nhập của hai vợ chồng là 80 triệu đồng/tháng, dự kiến mức thu nhập này sẽ tăng 5% mỗi năm.

Từ trường hợp gia đình X chúng ta sẽ áp dụng tỷ lệ thuận để tính cho các trường hợp có thu nhập khác. Ví dụ như gia đình có thu nhập 40 triệu/tháng sẽ mua nhà có giá khoảng 2,25 tỷ. Gia đình có thu nhập 160 triệu một tháng sẽ mua nhà có giá khoảng 9 tỷ, và khi đó các con số khác sẽ được tính theo tỷ lệ thuận.

Trở lại với gia đình X, thu nhập 80 triệu/tháng.

Vào cuối tháng 3/2020, gia đình X hiện có số tiền 1,5 tỷ, đây là số tiền hai vợ chồng dành dụm được, cộng với tiền do cha mẹ hai bên hỗ trợ để hai vợ chồng lập nghiệp tại Sài Gòn. Gia đình X có hai phương án:

PHƯƠNG ÁN 1: PHƯƠNG ÁN MUA NHÀ

Cái nhà, hay căn hộ, gọi là căn nhà mơ ước, mà hai vợ chồng muốn mua và ở, có giá bán cuối cùng là 4,5 tỷ. Nếu hai vợ chồng chọn phương án mua, họ sẽ dùng 1,5 tỷ để trả trước, và vay ngân hàng 3 tỷ trong vòng 20 năm.



Lãi vay là 12%/năm, 1%/tháng. Theo đó, trong 20 năm, hàng tháng gia đình X sẽ trả góp lãi vay và một phần gốc cho ngân hàng, số tiền là 33.032.584.

Sau 20 năm, gia đình X hết nợ với ngân hàng. Hai vợ chồng gia

đình X hiện đang có thu nhập là 80 triệu/tháng, mà lại tăng 5% mỗi năm, nên họ tự tin là sẽ trả được số tiền trả góp này hàng tháng trong 20 năm mà không gặp khó khăn nào lớn cả.

PHƯƠNG ÁN 2: PHƯƠNG ÁN THUÊ NHÀ ĐỂ Ở VÀ DÀNH TIỀN ĐỂ ĐẦU TƯ

Gia đình X thuê nhà để ở. Họ sẽ thuê đúng căn nhà đó, hoặc tương đương căn nhà đó với giá thuê trong năm 2020 là 18 triệu/tháng. Giá thuê này sẽ tăng 3% mỗi năm.

Nếu chọn phương án 2, thì gia đình X sẽ dùng số tiền còn dư từ việc không mua nhà để đầu tư, tăng trưởng tiền.

Giả sử rằng các chi phí hành chính, thuế, chi phí sửa nhà trong cả 2 trường hợp là không đáng kể.

Và giả sử gia đình X có thể đầu tư số tiền dư từ việc không mua nhà, với tỷ suất sinh lợi lần lượt là:

- a) 8%/ năm b) 6,5%/ năm
- c) 10%/năm d) 12%/năm e) 15%/năm.

Hỏi: Gia đình X nên mua nhà hay thuê nhà?



Trả lời:

Giả sử rằng gia đình X chọn phương án 1, lúc đó họ sẽ trả 1,5 tỷ ngay vào cuối tháng 3/2020. Và hàng tháng họ sẽ trả cho ngân hàng số tiền 33.032.584.

Đổi lại họ được sở hữu và ở căn nhà đó trong 20 năm. (Trong 20 năm đó, tuy họ sở hữu, nhưng giấy tờ nhà phải thế chấp tại ngân hàng).

Vào cuối tháng 3/2040, gia đình X sở hữu hoàn toàn căn nhà mơ ước.

Giả định gia đình X không chọn phương án 1, mà dùng toàn bộ số tiền 1,5 tỷ vào cuối tháng 3/2020, và 33.032.584 hàng tháng để thuê nhà, tiền dư ra họ sẽ đem đi đầu tư.

Trong bài giải chi tiết này, tôi chọn tỷ suất sinh lợi là 8% năm. Đây là mức tỷ suất sinh lợi mà hầu hết ai cũng thực hiện được. (Xem bài trang 12 để biết cơ bản về các công cụ đầu tư).

Bây giờ, chúng ta hãy xem vào cuối tháng 3/2040 gia đình X sẽ có bao nhiêu tiền? Dem số tiền này so sánh với giá thị trường vào thời điểm đó của căn nhà mơ ước, chúng ta sẽ xác định được phương án nào có lợi hơn về mặt kinh tế.

- Cuối tháng 3/2020, gia đình X có số tiền là 1,5 tỷ. Đầu tư số tiền này với tỷ suất sinh lợi là 8%/năm, trong suốt 20 năm.

Vào cuối tháng 3/2040, số tiền này sẽ có giá trị là

$$= 1.500.000.000 * (1+8\%)^{20} = 6.991.435.716.$$

- Từ tháng 4/2020 cho đến tháng 3/2021, mỗi tháng gia đình X có 33.032.584, đây là số tiền dùng để trả góp cho ngân hàng. (Ở đây chúng ta giả định là đầu tư theo năm chứ không đầu tư theo tháng), tổng số tiền gia đình có vào cuối tháng 3/2021 là $= 12 * 33.032.584 = 396.391.008$.

Gia đình X phải trả tiền thuê hàng tháng là 18.000.000.

$$\text{Nguyên năm} = 12 * 18.000.000 = 216.000.000.$$

Tổng kết lại, cuối tháng 3/2021, gia đình X có số tiền là $= 396.391.008 - 216.000.000 = 180.391.008$.

Đầu tư số tiền này với tỷ suất sinh lợi là 8%/năm, trong suốt 19 năm, cho đến tháng 3/2040. Khi đó số tiền này sẽ có giá trị là $= 180.391.008 * (1+8\%)^{19} = 778.513.664$.

- Từ tháng 4/2021 cho đến tháng 3/2022, mỗi tháng gia đình X có 33.032.584, đây là số tiền dùng để trả góp cho ngân hàng.

Tổng số tiền gia đình có vào cuối tháng 3/2022 là = 396.391.008.

Gia đình X phải trả tiền thuê hàng tháng là 18.540.000 (đã tăng 3% so với năm trước). Nguyên năm = $12 \times 18.540.000 = 222.480.000$.

Tổng kết lại, cuối tháng 3/2022, gia đình X có số tiền là = $396.391.008 - 222.480.000 = 173.911.008$.

Đầu tư số tiền này với tỷ suất sinh lợi là 8%/năm, trong suốt 18 năm, cho đến tháng 3/2040. Khi đó số tiền này sẽ có giá trị là = $173.911.008 \times (1+8\%)^{20} = 694.951.779$.

Tính tương tự như vậy cho các dòng tiền những năm sau, ta sẽ có bảng tổng kết như sau:

Năm	Tiền dùng để mua nhà	Tiền thuê nhà	Tiền dư để đầu tư	Số năm	GT tại cuối tháng 3/2040
Cuối tháng 3/2020	1.500.000.000		1.500.000.000	20	6.991.435.716
Cuối tháng 3/2021	396.391.008	(216.000.000)	180.391.008	19	778.513.664
Cuối tháng 3/2022	396.391.008	(222.480.000)	173.911.008	18	694.951.779
Cuối tháng 3/2023	396.391.008	(229.154.400)	167.236.608	17	618.778.469
Cuối tháng 3/2024	396.391.008	(236.029.032)	160.361.976	16	549.390.932
Cuối tháng 3/2025	396.391.008	(243.109.903)	153.281.105	15	486.233.587
Cuối tháng 3/2026	396.391.008	(250.403.200)	145.987.808	14	428.794.459
Cuối tháng 3/2027	396.391.008	(257.915.296)	138.475.712	13	376.601.832
Cuối tháng 3/2028	396.391.008	(265.652.755)	130.738.253	12	329.221.162
Cuối tháng 3/2029	396.391.008	(273.622.338)	122.768.670	11	286.252.220
Cuối tháng 3/2030	396.391.008	(281.831.008)	114.560.000	10	247.326.448
Cuối tháng 3/2031	396.391.008	(290.285.938)	106.105.070	9	212.104.526
Cuối tháng 3/2032	396.391.008	(298.994.516)	97.396.492	8	180.274.109
Cuối tháng 3/2033	396.391.008	(307.964.352)	88.426.656	7	151.547.750
Cuối tháng 3/2034	396.391.008	(317.203.282)	79.187.726	6	125.660.969
Cuối tháng 3/2035	396.391.008	(326.719.381)	69.671.627	5	102.370.478
Cuối tháng 3/2036	396.391.008	(336.520.962)	59.870.046	4	81.452.537
Cuối tháng 3/2037	396.391.008	(346.616.591)	49.774.417	3	62.701.431
Cuối tháng 3/2038	396.391.008	(357.015.089)	39.375.919	2	45.928.072
Cuối tháng 3/2039	396.391.008	(367.725.541)	28.665.467	1	30.958.704
Cuối tháng 3/2040	396.391.008	(378.757.307)	17.633.701	0	17.633.701
			Tổng giá trị tiền tại tháng 3/2040		12.798.132.544
			Giá trị căn nhà ban đầu		4.500.000.000
			Tăng trưởng trung bình/năm		5,37%



Cộng tất cả các dòng tiền này lại, ta sẽ có tổng giá trị vào cuối tháng 3/2040 là $= 12.798.132.544$.

Để tư vấn cho gia đình X chọn phương án 1 hay phương án 2, chúng ta so sánh giá trị căn nhà mơ ước (phương án 1), và $12.798.132.544$ (phương án 2).

Nếu giá trị căn nhà mơ ước lúc đó bằng hoặc cao hơn $12.798.132.544$, tức là giá nhà tăng trưởng trung bình $= 5,37\%/năm$, gia đình X nên chọn phương án 1: đó là mua nhà.

Nếu giá trị căn nhà mơ ước lúc đó nhỏ hơn $12.798.132.544$, gia đình X nên chọn phương án 2: đó là thuê nhà và dùng tiền dư để đầu tư. Điều 1 cần chú ý là gia đình X phải có tinh thần kỷ luật cao, phải để dành ra

số tiền hàng tháng = 33.032.584 giống như gia đình X đang trả cho ngân hàng. Điều 2 cần chú ý là gia đình X không quá quan trọng việc mình sở hữu hay thuê nhà, miễn là họ được sống trong căn nhà mơ ước. Nhiều người quan trọng chữ sở hữu, thì vẫn sẽ chọn phương án có hiệu quả kinh tế (giá trị tiền) thấp hơn.

Dùng cách tính tương tự như trên, sau đây là kết quả cho 5 trường hợp.

a) Nếu gia đình X đầu tư với tỷ suất sinh lợi 6%/năm, thì sẽ đạt số tiền là 9.304.806.275 vào tháng 4/2040. Gia đình X nên mua nhà nếu giá nhà lúc đó bằng hoặc cao hơn 9.304.806.275, tức là tăng trưởng 3,70%/năm. Còn nếu giá nhà tăng thấp hơn mức đó thì gia đình X nên thuê và dùng tiền dư để đầu tư.

b) Nếu gia đình X đầu tư với tỷ suất sinh lợi 8%/năm, thì sẽ đạt số tiền là 12.798.132.544 vào tháng 4/2040. Gia đình X nên mua nhà nếu giá nhà lúc đó bằng hoặc cao hơn 12.798.132.544, tức là tăng trưởng 5,37%/năm. Còn nếu giá nhà tăng thấp hơn mức đó thì gia đình X nên thuê và dùng tiền dư để đầu tư.

c) Nếu gia đình X đầu tư với tỷ suất sinh lợi 10%/năm, thì sẽ đạt số tiền là 17.608.545.243 vào tháng 4/2040. Gia đình X nên mua nhà nếu giá nhà lúc đó bằng hoặc cao hơn 17.608.545.243, tức là tăng trưởng 7,06%/năm. Còn nếu giá nhà tăng thấp hơn mức đó thì gia đình X nên thuê và dùng tiền dư để đầu tư.

d) Nếu gia đình X đầu tư với tỷ suất sinh lợi 12%/năm, thì sẽ đạt số tiền là 24.213.943.468 vào tháng 4/2040. Gia đình X nên mua nhà nếu giá nhà lúc đó bằng hoặc cao hơn 24.213.943.468, tức là tăng trưởng 8,78%/năm. Còn nếu giá nhà tăng thấp hơn mức đó thì gia đình X nên thuê và dùng tiền dư để đầu tư.

e) Nếu gia đình X đầu tư với tỷ suất sinh lợi 15%/năm, thì sẽ đạt số tiền là 38.948.753.982 vào tháng 4/2040. Gia đình X nên mua nhà nếu giá nhà lúc đó bằng hoặc cao hơn 38.948.753.982, tức là tăng trưởng 11,39%/năm. Còn nếu giá nhà tăng thấp hơn mức đó thì gia đình X nên thuê và dùng tiền dư để đầu tư.

Như vậy việc mua nhà hay thuê nhà, sẽ phụ thuộc vào tỷ suất sinh lợi của việc đầu tư tiền, và giá nhà kỳ vọng trong tương lai. Khi có được hai con số này, chúng ta dùng cách trên để tính toán, định lượng để chọn ra phương án tốt hơn về mặt kinh tế.

PHẦN 4

BẢO VỆ TIỀN

BẢO HIỂM NHÂN THỌ:

BẢO VỆ + TIẾT KIỆM

HOẶC BẢO VỆ + ĐẦU TƯ



NGUYÊN TẮC CỦA BẢO HIỂM NHÂN THỌ

BHNT được tạo ra để con người có thể bù đắp hỗ trợ lẫn nhau khi rủi ro xảy ra. Tôi lấy một ví dụ dễ hiểu: Có 1.000 người, và theo thống kê, thì trong năm sẽ có 3 người chết. Thay vì ngồi chờ sự rủi ro xảy ra, thay vì cầu trời mình không phải là 1 trong 3 người đó, 1.000 người này chủ động bảo vệ trước rủi ro bằng cách mỗi người đóng vào quỹ chung 1 đồng, sẽ được tất cả là 1.000 đồng. Khi rủi ro từ vong xảy ra với 3 người nào đó, thì 1.000 đồng này sẽ được chia đều cho gia đình của 3 người này. Mỗi gia đình của họ sẽ được nhận 333 đồng.

Như vậy 1 đồng đã được bỏ ra để mua sự an tâm. Nếu rủi ro xảy ra thì gia đình được 333 đồng, để qua cơn khó khăn vì mất người lao động chính.



CÁCH VẬN HÀNH CỦA CÔNG TY BHNT

Thay vì 1.000 người tự nguyện hợp tác với nhau để chia sẻ rủi ro như vậy, thì công ty BHNT sẽ thực hiện việc thu mỗi người 1 đồng hàng năm và thực hiện việc đền bù này. Đương nhiên công ty BHNT phải trích từ quỹ chung này một phần tiền cho chi phí và lợi nhuận của họ.

Công ty BHNT phải thẩm định tuổi, sức khỏe, hoàn cảnh sống của những người tham gia bảo hiểm để đảm bảo rằng họ có cùng mức rủi ro. Trong ví dụ trên nếu trong 1.000 người đó, có người cao tuổi hơn, hoặc có sẵn các loại bệnh nguy hiểm... tức là tỷ lệ tử vong không phải ở mức 3/1.000, mà là 4/1.000, 5/1.000 hoặc 6/1.000 thì họ phải được đưa vào nhóm 1.000 người khác, có tỷ lệ tử vong và mức phí cao hơn tương ứng.

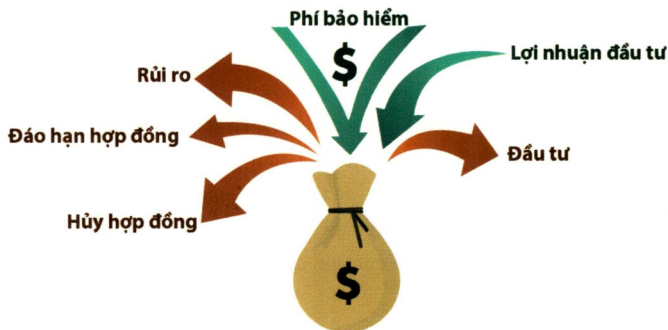
Hành vi của những người có tỷ lệ, rủi ro tử vong cao mà không “khai báo” thành thật với công ty BHNT nhằm mục đích được mua bảo hiểm ở mức phí thấp hơn, gọi là “Anti Selection”. Công ty BHNT không thích khách hàng Anti Selection, và sẽ không đền bù khi có bằng chứng rõ ràng về hành vi Anti Selection của khách hàng.

Trở lại ví dụ 1.000 người góp 1 đồng. Sản phẩm đó gọi là sản phẩm tử kỳ (từ tiếng Anh là Term Life). Gia đình khách hàng được nhận 333 đồng nếu rủi ro xảy ra, và mất 1 đồng nếu rủi ro không xảy ra.

Thế nhưng nhiều khách hàng không thích mất 1 đồng này. Họ muốn được bảo hiểm nhưng lấy lại tiền mà họ đã đóng vào công ty BHNT. Vì thế, ngoài sản phẩm bảo hiểm tử kỳ, các công ty BHNT phát triển thêm các sản phẩm BHNT khác. Thay vì chỉ thu 1 đồng cho bảo hiểm, họ thu thêm nhiều đồng nữa, giả sử là 20 đồng.

Khi công ty BHNT thu 20 đồng hàng năm và thu trong nhiều năm (10 năm, 15 năm, 20 năm hay trọn đời), thì hàng năm họ sẽ có 1 đồng để

BẢO HIỂM NHÂN THỌ LÀ GÌ?



lo cho việc rủi ro, x đồng cho chi phí, y đồng cho lợi nhuận, và (19-x-y) đồng để đầu tư dài hạn vào các công cụ đầu tư như trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp, cổ phiếu, chứng chỉ quỹ đầu tư...

Nhờ vào việc đầu tư này mà tổng số tiền vào cuối hợp đồng của khách hàng sẽ lớn hơn so với số phí mà khách hàng đã đóng vào. Và vì thế mà khách hàng cũng thích hơn. Họ không có cảm giác bị mất phí cho bảo hiểm như trường hợp sản phẩm bảo hiểm tử kỳ. Không chỉ được bảo hiểm, họ còn được nhận lại tiền gốc cộng lãi.

Công ty BHNT gọi các sản phẩm BHNT truyền thống là Bảo vệ + Tiết kiệm, các sản phẩm BHNT liên kết đầu tư là Bảo vệ + Đầu tư.

SO SÁNH BHNT VỚI GỬI TIỀN NGÂN HÀNG, CHỨNG CHỈ QUỸ ĐẦU TƯ

Nếu người mua cho rằng, bản thân mình không có bất kỳ rủi ro nào (tử vong, thương tật toàn bộ, bệnh hiểm nghèo...) thì tỷ lệ lợi nhuận của BHNT truyền thống sẽ thấp hơn tiền gửi ngân hàng, tỷ lệ lợi nhuận của BHNT liên kết đầu tư sẽ thấp hơn việc đầu tư trực tiếp vào chứng chỉ quỹ đầu tư.

Nhưng nếu rủi ro xảy ra, mà chắc chắn rủi ro sẽ xảy ra với một số người ngẫu nhiên nào đó, thì người mua hoặc gia đình của họ sẽ nhận được một khoản tiền lớn hơn rất nhiều so với số tiền họ đã đóng vào. Sản phẩm tiền gửi ngân hàng, chứng chỉ quỹ đầu tư hoàn toàn không có lợi ích này.

Một điểm lợi nữa của BHNT là sự đóng phí bắt buộc định kỳ: hàng tháng, hàng quý hay hàng năm.

Đối với ngân hàng thì hàng năm khách hàng muốn gửi bao nhiêu thì gửi, muốn rút ra bao nhiêu thì rút. Đối với chứng chỉ quỹ đầu tư cũng vậy,

khách hàng muốn mua hay bán thoải mái. Việc này tạo ra sự tiện lợi cho khách, nhưng cũng là một trở ngại cho việc tạo ra một số tiền lớn trong tương lai.

Nhưng đối với BHNT thì khác. Khách hàng phải đóng tiền vào đều đặn, nếu ngừng đóng thì hợp đồng bị giảm mệnh giá, hoặc cao hơn là bị mất hiệu lực. Nói cách khác, khách hàng bị buộc phải tiết kiệm/ đầu tư vào BHNT một cách có kỷ luật.

Đối với BHNT, khách hàng cũng không được rút tiền một cách thoải mái. Nếu rút sớm khách hàng chỉ nhận được một phần của phí đã đóng vào. Chỉ khi hợp đồng đáo hạn thì khách hàng mới nhận được giá trị lớn nhất của hợp đồng.

Như vậy, BHNT đã vận hành theo đúng nguyên tắc của bài “Tiết kiệm đều đặn một số tiền hàng tháng/ hàng năm, và đầu tư số tiền này, bạn sẽ có cả một gia tài”.

Chính vì thế mỗi chúng ta nên dành 5%-15% thu nhập của mình vào những sản phẩm BHNT phù hợp với hoàn cảnh và nhu cầu.

SO SÁNH CÁC SẢN PHẨM BHNT

Một trong những vấn đề được khách hàng quan tâm là so sánh giá trị, lợi ích của các sản phẩm BHNT.

Đa số khách hàng có thể so sánh sản phẩm tiền gửi của các ngân hàng bằng cách so sánh lãi suất tiền gửi của các sản phẩm cùng kỳ hạn. Nhưng rất ít khách hàng có thể so sánh sản phẩm BHNT.

Có nhiều lý do dẫn đến việc này:

Các công ty BHNT thiết kế sản phẩm khác nhau, mỗi sản phẩm chọn những điểm ưu việt riêng, nên rất khó đưa về một hệ quy chiếu để so sánh.

Sản phẩm BHNT có hai giá trị chính: đền bù khi rủi ro, và giá trị nhận lại khi đáo hạn. Với cùng một lứa tuổi, sức khỏe chuẩn, các công ty thiết kế mức phí bảo hiểm khác nhau và đền bù khi các rủi ro xảy ra khác nhau.

Về giá trị đáo hạn, nếu khách hàng biết tách phí dành cho bảo hiểm ra, rồi đưa dòng tiền phí đóng vào và các dòng tiền nhận được khi đáo hạn vào công thức IRR sẽ tính được tỷ suất lợi nhuận của dòng tiền đầu tư.

Nhưng, khổ nỗi, các giá trị nhận được khi đáo hạn, liệt kê trong bảng minh họa, không phải là những con số cố định. Chúng chỉ là những dự đoán, và sẽ thay đổi theo kết quả đầu tư thật của các công ty.

Vì thế việc so sánh hai giá trị chính của các sản phẩm BHNT cần có kiến thức cơ bản và cũng chỉ cho giá trị tương đối.

Trên thực tế, ngoài hai giá trị chính của BHNT, khách hàng ra quyết định mua dựa trên những yếu tố sau: uy tín, thương hiệu của công ty BHNT; được tư vấn đúng thời điểm có nhu cầu; và vì sự tư vấn của các chuyên viên/ đại lý BHNT. Thực tế cho thấy chuyên viên nào tạo được niềm tin từ khách, giúp cho khách hàng hiểu về BHNT, tư vấn đúng, không nói sai sự thật, và tư vấn đúng sản phẩm BHNT phù hợp cho khách hàng, sẽ là người được chọn.

TẠI SAO NHỮNG NGƯỜI CHƠI CASINO VÀ CÁC TRADER LẠI THƯỜNG THUA NHIỀU HƠN THẮNG?



Bài này không nhằm mục đích so sánh bản chất, những giá trị của việc trading/kinh doanh ngắn hạn các sản phẩm đầu tư với việc chơi casino. So sánh như vậy hẳn là rất khập khiễng. Mục đích của bài này nhằm chỉ rõ ra các nguyên nhân làm cho người chơi casino, người kinh doanh ngắn hạn (trader) thua nhiều hơn thắng... Và đi đến kết luận rằng trading/ kinh doanh ngắn hạn không dành cho nhà đầu tư nghiệp dư, bán nghiệp dư mà chỉ dành cho những trader cực kỳ chuyên nghiệp.

LỢI THẾ CỦA NHÀ CÁI CASINO

Trò Sấp/Ngửa

Tôi dùng ví dụ trò chơi đơn giản nhất, trò chơi Sấp/Ngửa, để giải thích ý nghĩa của lợi thế nhà cái trong casino, tiếng Anh gọi là House Advantage hay House Edge.

Trong trò chơi này, nhà cái quăng đồng xu có hai mặt Sấp, Ngửa.

Người chơi đặt 1 đồng vào Sấp. Nếu ra Ngửa nhà cái sẽ thắng của người chơi 1 đồng. Nếu ra Sấp, thì nhà cái trả cho người chơi 1 đồng. Đây là trò chơi công bằng, nhà cái không có lợi thế.

Hiểu một cách khác, lợi thế kinh doanh là tỷ lệ thắng của nhà cái khi họ không có bất cứ rủi ro nào.

Giả sử có một người chơi đặt 1 đồng vào Sấp, và một người chơi đặt 1 đồng vào Ngửa, thì bất cứ kết quả nào, nhà cái sẽ lấy 1 đồng của người thua trả cho người thắng. Tức là nhà cái không có rủi ro. Trong trò chơi này, khi nhà cái không có rủi ro, nhà cái cũng không thắng.

Đây là trò chơi mà nhà cái không có lợi thế. House Advantage bằng 0.

Tuy vậy, hiện nay casino hầu như không còn các trò chơi mà lợi thế của nhà cái bằng 0. Hầu hết các trò chơi tại casino đều đem lại lợi thế cho nhà cái.

Trò Bầu Cua Tôm Cá

Trước hết chúng ta hãy xem xét trò chơi Bầu Cua Tôm Cá, hay còn gọi là Bầu Cua Cá Cọp mà người Việt hay chơi vào các dịp lễ Tết. Cách chơi khá đơn giản: nhà cái đặt 3 viên xúc xắc in hình 6 linh vật (bầu, cua, cá, gà, tôm, nai) vào 1 cái tô. Nhà cái úp cái đĩa lên và xóc nhiều lần, rồi mở đĩa ra. Ba (3) linh vật hiện lên là kết quả của lần chơi đó.



Giả sử người chơi đặt 1 đồng vào linh vật, ví dụ là Cua.

Trong đĩa có 1 Cua thì người chơi được giữ lại vốn, và thắng 1 đồng.



Trong đĩa có 2 Cua thì người chơi được giữ lại vốn, và thắng 2 đồng.

Trong đĩa có 3 Cua thì người chơi được giữ lại vốn, và thắng 3 đồng.

Trò chơi có vẻ rất công bằng. Trúng 1 thì thắng 1, trúng 2 thì thắng 2, trúng 3 thì thắng 3, không trúng thì mất tiền.

Nhưng thật ra, trò chơi này hoàn toàn không công bằng. Lợi thế của nhà cái rất lớn trong trò chơi này.

Để tính lợi thế của nhà cái, chúng ta hãy giả sử người chơi sẽ đặt 1 đồng vào tất cả các linh vật trong tất cả các lần chơi.



Vì là 3 con xúc xắc, có 6 mặt, nên tổng cộng có tất cả 216 trường hợp khác nhau có thể xảy ra.

Sau khi tính tất cả phương án, kết quả là:

- Có 120 trường hợp, kết quả ra 3 linh vật khác nhau. Nhà cái thắng 3 và thua 3. Chung cuộc, nhà cái huế vốn trong 120 trường hợp này.

- Có 90 trường hợp, kết quả ra 2 linh vật trùng nhau, và 1 linh vật khác. Nhà cái thắng 4, và thua 3. Nhà cái thắng 1 đồng trong 90 trường hợp không rủi ro này.

- Có 6 trường hợp, kết quả ra 3 linh vật trùng nhau. Nhà cái thắng 5, và thua 3. Chung cuộc, nhà cái thắng 2 trong 6 trường hợp không rủi ro này.

Xét 216 trường hợp này, nhà cái sẽ thắng $= 120 \times 0 + 90 \times 1 + 6 \times 2 = 102$ đồng.

Tỷ lệ thắng, không rủi ro, của nhà cái trong 216 trường hợp là $= 102/216 = 47,22\%$.

Tức là một người chơi trung bình, không hên không xui, không giỏi không dở, thì cứ chơi 100 đồng thì sẽ bị thua 47,22 đồng.

Lợi thế của nhà cái trong trò chơi Bầu Cua Tôm Cá này là 47,22%. Rất cao. Bây giờ thì bạn biết lý do tại sao cứ càng chơi lâu Bầu Cua Tôm Cá thì chúng ta càng thua.

Trò Roulette

Chúng ta hãy xét đến trò chơi Roulette rất phổ biến trong casino. Trò chơi này rất đơn giản nên hầu như ai cũng biết chơi.

Bàn quay Roulette châu Âu có 37 ô, mỗi ô thể hiện 1 con số, từ 0 đến 36. Giả sử ta đặt 1 đồng vào 1 con số bất kỳ nào đó, nếu trúng chúng ta sẽ được giữ đồng vốn, và thắng 35 đồng. Giả sử nhà con đặt 37 đồng vào 37 con số, thì nhà cái không có rủi ro, và sẽ thắng được 1 đồng. Ngoài việc đặt theo 1 con số nhất định, còn có cách đặt theo 18 con (chẵn lẻ, lớn nhỏ, đỏ đen), cách đặt theo 12 con... trong mọi trường hợp nhà cái đều lợi 1 con số.

Lợi thế của nhà cái trong Roulette châu Âu là $1/37 = 2,7\%$.

Tức là một người chơi trung bình, không hên không xui, không giỏi không dở, thì cứ chơi 100 đồng thì sẽ bị thua 2,7 đồng.

Roulette Mỹ có thêm ô số 00 nên lợi thế của nhà cái là 5,4%.

Nếu chúng ta tìm kiếm cụm từ House Edge/Advantage of casino games chúng ta sẽ thấy chi tiết về lợi thế nhà cái trong các trò chơi ở casino.

Chính vì sự tồn tại của lợi thế nhà cái trong các trò chơi này, mà người chơi càng lâu, càng nhiều lần thì càng thua nhiều. Đó là lý do tại sao nhà cái luôn tạo một không khí thoải mái, và tách người chơi với thế giới bên ngoài để họ quên thời gian, và chơi càng lâu càng tốt.

Casino “sợ nhất” là những người chơi “cơm gạo”, có máu lạnh. Chỉ đặt cược vài lần, và khi thắng nhỏ (theo mục tiêu) là dừng cuộc chơi. Nhưng số này rất hiếm. Đa số những người vào casino đều có máu thắng thua, máu tham và vì thế chơi nhiều lần, và tổng kết cuối cùng sẽ là thua.

NGƯỜI CHƠI CASINO CÒN BỊ THUA VỀ TÂM LÝ

Mặc dù kết quả các trò chơi trong casino là rất ngẫu nhiên, nhưng vẫn có những lúc người chơi hên, thắng liên tục, và những lúc người chơi thua liên tục nhiều bàn.

Thống kê cho thấy số người đánh mạnh hơn khi thắng liên tục rất ít. Với tâm lý bảo vệ thành quả, họ đặt mạnh tay hơn, nhưng không quá mạnh tay. Thế nhưng khi thua, thì người chơi lại có tâm lý đặt lớn để gỡ. Có khi họ gỡ được, có khi họ thua luôn.

Một điều cũng cần phải chú ý là các casino thường đặt số cược Min và Max cách nhau bằng 6-7 lần gấp đôi tiền. Ví dụ Min là 1 đồng, thì sau 7 lần double sẽ như sau 1-2-4-8-16-32-64-128. 7 lần double thì đã mất khối tiền, mà muốn double lần thứ 8 cũng không được vì số tiền đã quá số Max/tối đa được đặt.

Nói tóm lại với sự tồn tại của lợi thế nhà cái, và với tâm lý đánh lớn để gỡ khi thua, người chơi casino sẽ bị thua nhiều hơn thắng. Casino chưa cần ăn gian gì cả cũng sẽ luôn thắng.

LỢI THẾ CỦA SÀN KHI CHÚNG TA TRADE

Ông Lê Hải Trà, phụ trách HĐQT Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh từng nhận định: “95% nhà đầu tư thua lỗ trên thị trường phái sinh”. Trải nghiệm của tôi, cũng thấy rõ trader thua nhiều hơn thắng.

Lý do đầu tiên khiến trader thua là “Lợi thế của sàn”.

Trong dài hạn, chúng ta có thể dự đoán xu hướng của sản phẩm phái sinh, vàng tài khoản, cặp ngoại tệ tài khoản, sàn hàng hóa... với mức độ chính xác tương đối nào đó. Nhưng trong ngắn hạn, không ai có thể dự đoán được sự lên xuống của giá. Chúng xảy ra rất ngẫu nhiên, theo luật cung cầu. Dĩ nhiên người chơi cần tránh xa những sàn bị chi phối, thao túng bởi một lực lượng chủ quan nào đó. Những sàn này, giống như những casino ăn gian, sẽ xử hết tiền của chúng ta.

Nếu chúng ta dự đoán giá lên, chúng ta mở trạng thái bằng cách đặt lệnh mua và sau đó bán ra, đóng trạng thái thu lợi nhuận. Nếu chúng ta dự đoán giá xuống, chúng ta mở trạng thái đặt lệnh bán và sau đó mua vào, đóng trạng thái để thu lợi nhuận.

Nếu sàn áp dụng giao dịch khớp lệnh thì lợi thế của sàn là chi phí giao dịch. Nếu sàn giao dịch Bid-ask, thì lợi thế của sàn là sự khác nhau (spread) giữa giá chào mua và giá chào bán.

Vì lợi thế này của sàn, mỗi khi chúng ta mở trạng thái thì chúng ta đã bị âm tiền. Tôi minh họa bằng một ví dụ đơn giản.



Chênh lệch giá của sàn là 1. Nếu chúng ta mua giá 10 bán giá 15, thì chúng ta lời = $(15-10)-1 = 4$. Nếu chúng ta mua giá 10, bán giá 5, thì chúng ta lỗ = $(5-10)-1 = -6$. Thắng 5 thì thành thắng 4. Thua 5 thì thành thua 6. Đó chính là lợi thế của sàn.

Những trader quá tự tin, cho là mình giỏi, đoán được xu hướng giá thì càng ra lệnh nhiều. Mà càng ra lệnh mua bán nhiều thì họ càng thua nhiều vì lợi thế của sàn.

TÂM LÝ CỦA NGƯỜI KINH DOANH (TRADER) LÀM CHO HỌ THUA NHIỀU HƠN

Nguyên lý để thắng trong kinh doanh ngắn hạn, là chốt lời và cắt lỗ. Lời 10 thì chốt, lỗ 7 thì cắt. Và nếu số lệnh thắng bằng (hay nhiều hơn số lệnh thua) thì chung cuộc trader sẽ thắng vì lời lớn hơn lỗ.

Việc dự đoán để đạt được điều này là rất khó, cực khó. Với kinh nghiệm làm việc với nhiều chuyên gia vàng và ngoại hối, cũng như tham dự các

buổi dạy trực tuyến, trade thật của các chuyên gia trường Online Trading Academy - trường hàng đầu thế giới dạy về trading, tôi có thể rút ra kết luận rằng tỷ lệ lệnh thắng so với lệnh thua của các chuyên gia xịn là không cao. Còn tỷ lệ dự đoán đúng của chuyên gia “nổ” và các nhà đầu tư nghiệp dư thì khỏi phải bàn.

Dự đoán giá để thắng đã khó, mà khi thắng thì đa số các trader nghiệp dư thắng khá mỏng. Họ không đủ bình tĩnh để đạt được lợi nhuận kỳ vọng. Họ vội vàng chốt lời sớm hơn dự định vì sợ giá thay đổi, mất cơ hội.

Nhưng khi dự đoán giá sai, bị lỗ thì đa số các trader lại có xu hướng giữ lệnh để chờ giá phục hồi, tránh lỗ quá mức. Đây là tâm lý rất bình thường của con người chúng ta. Và đây là tâm lý cực kỳ nguy hiểm cho người trader.

Một tâm lý nữa khiến cho trader không muốn cắt lỗ là họ muốn giữ nguyên số lượng sản phẩm. Khi cắt lỗ, tiền nhỏ đi, số lượng mới sẽ nhỏ hơn. Vì hai tâm lý đó mà trader thường không cắt lỗ như đã lên kế hoạch. Kết quả là họ bị lỗ nặng.

Nguyên lý lời 10, lỗ 7 trở thành “lời 5 lỗ 20”. Đây là lý do nhiều trader nghiệp dư thua lớn.

Nói tóm lại với sự tồn tại của lợi thế sàn và với “tâm lý” dẫn đến hành động “lời ít, lỗ nhiều”, trader nghiệp dư thường thua nhiều hơn thắng.

Chỉ những trader chuyên nghiệp, giỏi về kỹ thuật, tâm lý vững vàng, kỷ luật cực kỳ cao mới có thể mong chiến thắng trong việc kinh doanh mua bán trên các sàn.

CHƠI HỤI

CÓ TỐT KHÔNG?

HỐT HỤI LÚC NÀO THÌ LỢI NHẤT?



Hụi là một hình thức hỗ trợ vốn giữa những người bạn, đã từng là một hình thức huy động vốn hiệu quả. Nhưng nay hụi đã trở thành một hình thức cho vay tín dụng lãi suất cao. Để khỏi bị rủi ro mất tiền, bạn nên tránh xa hụi có phí, thảo cao.

Hụi, còn có tên khác là họ, hội, biêu, phường, huê, là hình thức một nhóm bạn, thân hữu hỗ trợ nhau, để huy động vốn lẫn nhau.

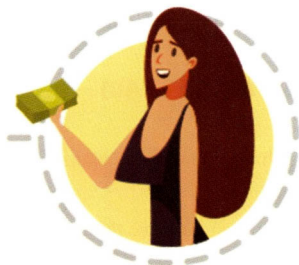
Hiện nay hụi phát triển khá mạnh và có rất nhiều hình thức huy động, trả lãi khác nhau. Bên cạnh những hụi có tính chất hỗ trợ nhau thật sự, cũng có những hụi mang tính chất tín dụng cho vay lãi cao.

Bài này sẽ bàn về khía cạnh tài chính, lãi suất và rủi ro của hình thức hụi.

HÌNH THỨC ĐẦU TIÊN LÀ HỤI KHÔNG PHÍ KHÔNG LÃI

Người tổ chức gọi là chủ hụi, mời mọi người, vốn là bạn bè, thân hữu đã biết nhau, cùng chơi hụi.

Ví dụ có 12 người, mỗi tháng mỗi người góp 10 triệu. Tổng cộng là 120 triệu.



Mỗi tháng sẽ có một người được nhận khoản tiền này để dùng làm vốn hay chi tiêu.

Mỗi hội sẽ có cách để xác định người được nhận tiền trong tháng đó, thường là bằng hình thức rút thăm, hoặc xác định ai cần tiền khẩn cấp hơn.

Người nhận tiền trong tháng đó là người hốt hội sẽ trả một khoản tiền cho việc họp mặt. Và lần lượt ai cũng được hốt hội.

Hình thức hội này, chỉ tồn tại trong những nhóm bạn rất thân nhau.

HÌNH THỨC THỨ HAI CÓ PHÍ (CÒN GỌI LÀ THẢO) CHO CHỦ HỘI

Số tiền thảo bằng từ 5%-20% số tiền hội hàng tháng của một hội viên.

Bây giờ chúng ta hãy cùng xem xét bài toán hiệu quả của việc tham gia hội theo ví dụ sau:

“Hội gồm 12 người, kể cả chủ hội. Mỗi người về cơ bản sẽ đóng góp 1 triệu/ hàng tháng. Ai muốn rút phải kêu giá. Và người nào kêu giá cao nhất sẽ được hốt hội. Người đó phải trả 200.000 đồng cho chủ hội là người có công tổ chức”.

Giả sử người trúng tháng 1 kêu giá 110.000, tức là trong tháng 1, những hội viên khác chỉ phải đóng = $1.000.000 - 110.000 = 890.000$ đồng. Tức là người trúng tháng 1 sẽ nhận từ 11 hội viên còn lại số tiền hội là = 11×890.000 . Người hốt hội còn phải chi trả 200.000 cho chủ hội, nên số tiền của người tháng 1 sẽ nhận là = $11 \times 890.000 - 200.000 = 9.590.000$. Sau khi đã hốt hội tháng 1, thì kể từ tháng 2, người này phải đóng tiền hội với số tiền: 1.000.000 đồng / tháng.

Giả sử rằng số tiền kêu hụi vào các tháng lần lượt là 100.000 đồng (tháng 2), 90.000 đồng (tháng 3), 80.000 đồng (tháng 4), cho đến 10.000 đồng (tháng 11), và 0 đồng vào tháng 12.

Chúng ta hãy phân tích dòng tiền người rút tháng 3:

Vào tháng 1: Do anh tháng 1 kêu giá 110.000 nên anh tháng 3 chỉ đóng 890.000 đồng trong tháng 1.

Vào tháng 2: Do anh tháng 2 kêu giá 100.000 nên anh tháng 3 chỉ đóng 900.000 đồng trong tháng 2.

Vào tháng 3: anh này rút được: 2 phần 1 triệu của anh tháng 1, anh tháng 2, và 9 phần * 910.000 đồng (tháng 3 tiền hụi là 90.000 đồng), trừ 200.000 phí. Tổng cộng anh trong tháng 3 = $2 * 1.000.000 + 9 * 910.000 - 200.000 = 9.990.000$.

Từ tháng 4 đến tháng 12: mỗi tháng anh này đóng tiền hụi chết là 1.000.000 đồng.

- Áp dụng công thức IRR, chúng ta sẽ tính được lãi suất của dòng tiền này là: 2,04%/tháng.

** Khi chơi hụi có tính tương trợ thì người nào cần tiền tháng nào thì hốt hụi vào tháng đó. Đây chính là hiệu quả lớn nhất của việc chơi hụi.

Tuy vậy, chúng ta cùng cần phải phân tích tỷ suất sinh lợi vào từng tháng, để xem tháng nào rút hụi là lợi nhất. Hình minh họa là bảng tính Excel, cài đặt công thức, đưa về dòng tiền và tính lãi suất bằng công thức IRR.

	Người hốt Tháng 1	Người hốt Tháng 2	Người hốt Tháng 3	Người hốt Tháng 4	Người hốt Tháng 5	Người hốt Tháng 6
Tháng 1	9,590,000	(890,000)	(890,000)	(890,000)	(890,000)	(890,000)
Tháng 2	(1,000,000)	9,800,000	(900,000)	(900,000)	(900,000)	(900,000)
Tháng 3	(1,000,000)	(1,000,000)	9,990,000	(910,000)	(910,000)	(910,000)
Tháng 4	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	10,160,000	(920,000)	(920,000)
Tháng 5	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	10,310,000	(930,000)
Tháng 6	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	10,440,000
Tháng 7	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)
Tháng 8	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)
Tháng 9	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)
Tháng 10	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)
Tháng 11	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)
Tháng 12	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)
	(1,410,000)	(1,090,000)	(800,000)	(540,000)	(310,000)	(110,000)
	Vay	Vay	Vay	Vay	Vay	Vay
LS tháng	2.36%	2.20%	2.04%	1.90%	1.78%	
LS năm	32.28%	29.80%	27.49%	25.38%	23.59%	

** Sáu người hốt hụi trong 6 tháng đầu, nhận hụi sớm và có số tiền nhận về nhỏ hơn tổng số tiền họ đóng ra, nên được xem là người vay tiền.

- Người hốt hụi tháng 1, chịu lãi suất vay: 2,36%/tháng.

- Người hốt hụi tháng 2, chịu lãi suất vay: 2,20%/tháng.

- Người hốt hụi tháng 3, chịu lãi suất vay: 2,04%/tháng.

- Người hốt hụi tháng 4, chịu lãi suất vay: 1,90%/tháng.

- Người hốt hụi tháng 5, chịu lãi suất vay: 1,78%/tháng.

** Sáu người hốt hụi trong 6 tháng sau, nhận hụi trễ và có số tiền nhận về lớn hơn tổng số tiền họ đóng ra, nên được xem là người cho vay tiền.

- Người hốt hụi tháng 7, hưởng lãi suất cho vay: 1,24%/tháng. Người này là người cho vay với lãi suất cao nhất, sau chủ hụi. Lý do: người này được

Người hốt Tháng 7	Người hốt Tháng 8	Người hốt Tháng 9	Người hốt Tháng 10	Người hốt Tháng 11	Người hốt Tháng 12	Người hốt T12 kiêm Chủ hụi
(890,000)	(890,000)	(890,000)	(890,000)	(890,000)	(890,000)	(690,000)
(900,000)	(900,000)	(900,000)	(900,000)	(900,000)	(900,000)	(700,000)
(910,000)	(910,000)	(910,000)	(910,000)	(910,000)	(910,000)	(710,000)
(920,000)	(920,000)	(920,000)	(920,000)	(920,000)	(920,000)	(720,000)
(930,000)	(930,000)	(930,000)	(930,000)	(930,000)	(930,000)	(730,000)
(940,000)	(940,000)	(940,000)	(940,000)	(940,000)	(940,000)	(740,000)
10,550,000	(950,000)	(950,000)	(950,000)	(950,000)	(950,000)	(750,000)
(1,000,000)	10,640,000	(960,000)	(960,000)	(960,000)	(960,000)	(760,000)
(1,000,000)	(1,000,000)	10,710,000	(970,000)	(970,000)	(970,000)	(770,000)
(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	10,760,000	(980,000)	(980,000)	(780,000)
(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	10,790,000	(990,000)	(790,000)
(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	(1,000,000)	11,000,000	11,000,000
60,000	200,000	310,000	390,000	440,000	660,000	2,860,000
Cho vay	Cho vay	Cho vay	Cho vay	Cho vay	Cho vay	Cho vay
1.24%	1.22%	1.11%	0.99%	0.86%	1.05%	5.05%
15.88%	15.71%	14.21%	12.55%	10.87%	13.30%	80.63%

nhận cục tiền dương sớm nhất trong số 6 người cho vay.

- Người hốt hụi tháng 8, hưởng lãi suất cho vay: 1,22%/tháng.
- Người hốt hụi tháng 9, hưởng lãi suất cho vay: 1,11%/tháng.
- Người hốt hụi tháng 10, hưởng lãi suất cho vay: 0,99%/tháng.
- Người hốt hụi tháng 11, hưởng lãi suất cho vay: 0,86%/tháng.
- Người hốt hụi tháng 12, nếu không phải là chủ hụi, hưởng lãi suất: 1,05%/tháng.

Nếu người này kiêm luôn là chủ hụi, tức là được nhận phí 200.000 đồng tháng, nên sẽ hưởng lãi suất cho vay rất cao: 5,05%/tháng.

HÌNH THỨC THỨ BA, HỘI CÓ SỐ TIỀN THẢO BẰNG HOẶC HƠN 50% SỐ TIỀN HỘI HÀNG THÁNG CỦA MỘT HỘI VIÊN

Ví dụ: “Hội gồm 12 người, kể cả chủ hội. Mỗi người về cơ bản sẽ đóng góp 1 triệu/ hàng tháng. Ai muốn rút phải kêu giá. Và người nào kêu giá cao nhất sẽ được hốt hội. Người đó phải trả 500.000 đồng cho chủ hội là người có công tổ chức và chịu trách nhiệm về rủi ro khi bể hội”.

Giả sử số tiền thắng hội: 140.000 đồng (tháng 1), 130.000 đồng (tháng 2), 120.000 đồng (tháng 3)...

Và người thắng hội phải trả cho chủ 500.000 đồng.

Tính tương tự như trên, chúng ta có:

- Lãi suất vay trung bình của 5 người hốt sớm: 3,5% - 5%/tháng.
- Lãi suất cho vay của 5 người hốt sau: 0,6%-0,9%/tháng.



- Lãi suất cho vay của người hốt tháng 12 là 1,59%/tháng.

Nếu người này kiêm chủ hội, được nhận phí 500.000 đồng, thì sẽ được lãi suất cho vay là: 14,85%/tháng.

Nếu chủ hội liên tục tổ chức việc này thì tỷ suất siêu lợi nhuận theo năm là: 426,60%/năm. Cao khủng khiếp.

Dĩ nhiên chủ hội phải chịu rủi ro đối với các hội viên còn lại về những hội viên giạt hội, không đóng hội chết. Và cũng vì có những rủi ro giạt hội này nên chủ hội phải lấy phí cao để có lãi bù lại cho rủi ro. Mà cũng có rất nhiều trường hợp, chủ hội là người chủ động giạt hội, xù hội.

Hiện nay có Điều 471 Bộ luật Dân sự 2015, Điều 3 Nghị định 19/2019/NĐ-CP... liên quan đến hội, hò. Tuy vậy Nhà nước hầu như chưa có chế tài nào đối với các dây hội có phí, lãi cao. Chúng ta phải tự bảo vệ mình, tránh khỏi các rủi ro từ những dây hội có phí, thảo cao, vì trước sau gì thì những dây hội này cũng bị bể, hay bị giạt.

DỰ ÁN ĐẦU TƯ “NHÀ TRỢ TIỀN CHẾ, THUÊ - XÂY DỰNG - CHO THUÊ” QUÁ HỜI HAY QUÁ RỦI RO?



Luôn nhớ rằng “Không bao giờ có một bữa trưa miễn phí”. Vì thế chúng ta hãy nói **KHÔNG** với tất cả sản phẩm cam kết lợi nhuận cao.

Mới đây, trên một số kênh truyền thông và trên mạng xã hội có doanh nghiệp TP. đang chào suất hợp tác đầu tư, mô hình “nhà trọ tiền chế, thuê - xây dựng - cho thuê” với nội dung như sau:

- Với 40 triệu đồng nhà đầu tư sẽ sở hữu 1 phòng trọ trong 2,5 năm.
- Không phải vận hành quản lý.

- Kết thúc 30 tháng hoàn vốn 40 triệu.
- Lợi nhuận từ việc cho thuê: 1,2 triệu/tháng/phòng.
- Không giới hạn số phòng đầu tư.

Dự án, nghe qua quá hấp dẫn. Vì thế nhiều nhà đầu tư đã hỏi ý kiến tôi: Có nên đầu tư hay không?

Đây là bài phân tích của tôi về dự án này.

Để quyết định đầu tư hay không, chúng ta hãy xem xét dự án theo 3 nguyên tắc sau:

NGUYÊN TẮC SỐ 1:

“KHÔNG BAO GIỜ CÓ MỘT BỮA TRƯA MIỄN PHÍ!”

Nhà đầu tư góp vốn 40 triệu đồng vào dự án của doanh nghiệp, mỗi tháng nhà đầu tư nhận 1,2 triệu đồng tiền lãi, sau 30 tháng nhà đầu tư nhận lại 40 triệu đồng.

Chúng ta hãy tính tỷ suất sinh lợi của nhà đầu tư trong dự án này theo công thức IRR:

29 dòng kế tiếp là +1,2 triệu;

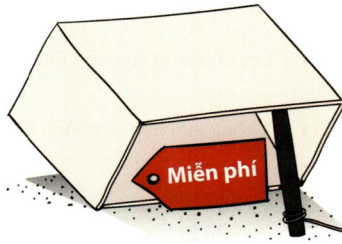
Dòng cuối cùng là: 41,2 triệu.

Áp dụng công thức IRR vào dòng tiền này, ta sẽ tính được tỷ suất sinh lợi = 3%/tháng.

Tỷ suất sinh lợi năm tương đương = $((1 + \text{Tỷ suất sinh lợi mỗi tháng})^{12}) - 1 = 42,58\%$ / năm.

Lãi suất tiền gửi ngân hàng: 6,5% - 8,0%/năm.

Tỷ suất sinh lợi thị trường chứng khoán trung bình: 9%-10%/năm.
Số cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi đều đặn lớn hơn 20%/năm: Rất ít.



Nhà đầu tư nên đặt câu hỏi này cho doanh nghiệp: Tại sao doanh nghiệp không đem dự án này mời ngân hàng cho vay, mời đại gia, mời quỹ tài trợ vốn. Chỉ cần họ thấy tỷ suất sinh lợi lớn hơn 20%/năm là họ tham gia ngay, chứ đừng nói là 42,58%/năm. Tại sao doanh nghiệp lại đi mời từng nhà đầu tư nhỏ lẻ chỉ cho cực vậy?

Nếu nhà đầu tư đi vay tiền, với lãi suất 12%/năm, rồi đem tiền đầu tư vào dự án, thì nhà đầu tư sẽ được hưởng chênh lệch 30,58%/năm. Thậm chí nhà đầu tư đi vay nặng lãi 24%/năm, rồi đầu tư thì vẫn được hưởng chênh lệch 18,58%/năm, mà KHÔNG CÓ BẤT CỨ MỘT RỦI RO NÀO.

Nghĩa là nhà đầu tư được mời một bữa trưa rất thịnh soạn, và hoàn toàn miễn phí.

Điều đó là không thể xảy ra.

Như vậy theo NGUYÊN TẮC SỐ 1: “KHÔNG BAO GIỜ CÓ MỘT BỮA TRƯA MIỄN PHÍ!”, nhà đầu tư nên nói KHÔNG với dự án này.

NGUYÊN TẮC SỐ 2: HIỂU RÕ NGUYÊN TẮC VẬN HÀNH, TẠO RA LỢI NHUẬN CỦA DỰ ÁN

Nhà đầu tư hãy hỏi doanh nghiệp cung cấp, giải trình bài toán lợi nhuận như sau.

**** Bài toán lợi nhuận của dự án (tính theo năm):**

Doanh số: Tổng số phòng * công suất cho thuê * giá thuê.

Tổng chi phí: gồm các chi phí sau

Chi phí thuê đất. Rẻ cỡ nào cũng phải có chi phí. Gồm chi phí chính thức nằm trong quyết định, và chi phí không chính thức. Chia chi phí này ra số năm thuê sẽ ra chi phí năm.

Chi phí khấu hao xây dựng. Lấy tổng chi phí xây dựng chia cho số năm sử dụng.

Chi phí khấu hao tài sản. Lấy tổng chi phí tài sản chia cho số năm sử dụng.

Chi phí bán, marketing suất đầu tư. Tức là chi phí dành cho marketing, nhân viên bán suất đầu tư.

Chi phí bán, marketing phòng thuê. Tức là chi phí dành cho marketing, nhân viên bán phòng thuê.

Chi phí vận hành, quản lý dự án, quản lý phòng thuê. Chi phí này không nhỏ đâu!

Chi phí vốn từ nhà đầu tư cá nhân. Như đã tính bên trên chi phí này = 42,58% số vốn mà nhà đầu tư góp vào dự án.

Chi phí vốn của doanh nghiệp. Nếu nhà đầu tư “tay không bắt giặc” thì không có chi phí này. Còn doanh nghiệp đã có vốn, vốn vay hay vốn tự có, đều cũng phải có chi phí. Tạm tính 10% cho chi phí vốn này.

Lấy tổng doanh số trừ tổng chi phí mà ra số dương thì nhà đầu tư có thể cân nhắc đầu tư.

Nếu ra số âm thì nhà đầu tư hãy nói KHÔNG với dự án.

Tôi không phải trong ngành xây dựng nhà tiền chế và cho thuê lại, nhưng tôi có thể dự đoán với xác suất 99% rằng số này sẽ âm.

NGUYÊN TẮC SỐ 3: XEM XÉT KỲ 3 RỦI RO

*** RỦI RO MẤT VỐN**

Doanh nghiệp có uy tín không? Các cổ đông sáng lập, sở hữu doanh nghiệp này có uy tín không?

Doanh nghiệp có tiềm lực hay không? Doanh nghiệp có bao nhiêu vốn để cân bằng với số vốn góp của nhà đầu tư?

Một điều quan trọng nữa là chúng ta phải nhận diện được đúng hình thức đầu tư của dự án này.

Mặc dù doanh nghiệp nói là nhà đầu tư được sở hữu phòng trọ trong vòng 2,5 năm nhưng nhà đầu tư không thật sự sở hữu gì cả. Không có hành lang pháp lý nào xác nhận việc sở hữu phòng trọ trong vòng 2,5 năm cả. Nhà đầu tư cũng không có quyền gì với phòng trọ này. Nhà đầu tư cũng không có trách nhiệm vận hành, quản lý và tìm kiếm khách hàng... Nói tóm lại, nhà đầu tư không sở hữu gì cả.

Đây thực chất là hình thức gọi vốn hùn đầu tư dự án. Một hình thức đầu tư rủi ro rất cao.

Nếu chúng ta đầu tư vào công ty cổ phần đại chúng thì công ty phải có trách nhiệm báo cáo chi tiết về các hoạt động kinh doanh của công ty, và

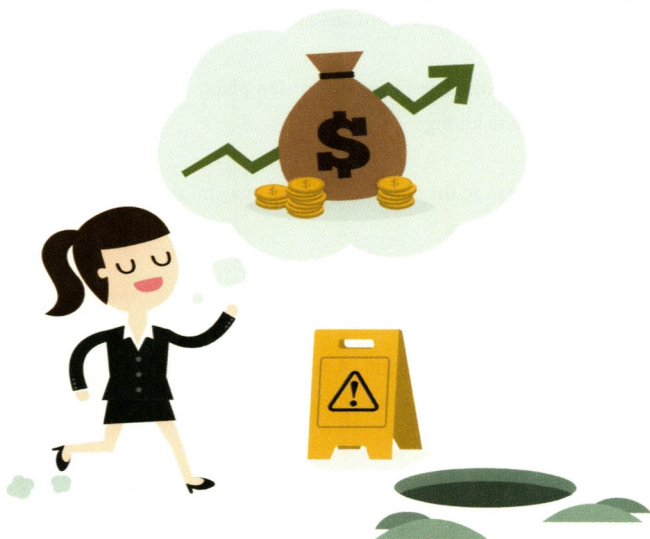
Nhà nước có những quy định quản lý rất chặt chẽ để bảo vệ cổ đông cá nhân, cổ đông nhỏ.

Nếu chúng ta cho vay tín chấp, thì chúng ta cũng phải hiểu rõ họ là ai, chỉ số tín nhiệm của họ, khả năng trả nợ của họ. Và Nhà nước, pháp luật cũng bảo vệ người cho vay nếu có rủi ro xảy ra. Doanh nghiệp nếu phá sản phải trả cho người vay trước mới trả cho các đối tác khác.

Ở đây, nhà đầu tư không phải là cổ đông, cũng không phải là người cho vay, mà chỉ là người hợp tác đầu tư. Nếu rủi ro xảy ra thì chỉ có thể ra tòa án dân sự. Tốn kém thời gian, mà chưa chắc đã đòi lại được tiền.

*** RỦI RO KHÔNG ĐẠT TỶ SUẤT LỢI NHUẬN, GIẢM VỐN**

Để nhà đầu tư nhận được tỷ suất sinh lợi như doanh nghiệp đã hứa, thì doanh nghiệp phải kinh doanh tốt và có đủ để trả lãi chi phí vay (hoặc lợi nhuận) cho nhà đầu tư. Nguyên tắc số 2 đã phân tích ở bài viết này.



* RỦI RO VỀ TÍNH THANH KHOẢN

Khi ta nói về thanh khoản là chúng ta nói về khả năng chuyển đổi tiền của suất đầu tư, của số vốn mà nhà đầu tư đã bỏ ra. Ví dụ nhà đầu tư đầu tư 3 suất, tổng 120 triệu, sau 3 tháng vận hành, nhà đầu tư này không muốn đầu tư nữa và muốn bán lại để thu tiền về.

Nếu doanh nghiệp làm marketing tốt, và nhiều người tin, thì nhà đầu tư có thể sang nhượng suất đầu tư cho người khác.

Nhưng nếu ít người tin tưởng dự án, và đặc biệt nếu doanh nghiệp đuối hơi trong việc trả lãi, trả gốc cho nhà đầu tư thì nhà đầu tư không thể bán suất đầu tư cho ai cả.

Nhân tiện, tôi cũng nhắc lại những nguyên tắc mà nhà đầu tư nên xem xét trước khi quyết định đầu tư:

- Nhận diện những rủi ro của dự án/ sản phẩm.
- Nắm rõ cơ sở/ tính pháp lý của dự án/ sản phẩm. Nhà nước, pháp luật có bảo vệ chúng ta không?
- Nắm rõ “hạng mức tín dụng”, độ tin cậy của chủ dự án đầu tư, người nhận tiền của chúng ta.
- Hiểu rõ nguyên tắc vận hành, tạo ra lợi nhuận của dự án/ tài sản.
- Luôn nhớ rằng “Không bao giờ có một bữa trưa miễn phí”. Vì thế chúng ta hãy nói KHÔNG với tất cả sản phẩm cam kết lợi nhuận cao.

This image shows a full page of a handwriting practice worksheet. It consists of numerous horizontal dashed lines spaced evenly down the page, providing a guide for letter height and placement. The background is plain white, and there are no other markings or text present.

SỞ HỮU KỲ NGHỈ (TIMESHARES)

CÒN RỦI RO HƠN CONDOTEL NHIỀU LẦN

Lúc 7:25 sáng 25/2/2020 tôi nhận được email sau: (tôi chép lại nguyên bản, chỉ xóa phần tên riêng).

“Em mạo muội viết email cho anh sau khi đọc loạt bài về đầu tư tài chính đăng trên facebook cá nhân của anh. Em muốn xin anh một vài đánh giá, nhận xét về một trường hợp đầu tư thực tế em đang được chào mời. Cụ thể, xin trình bày như bên dưới.

Công ty Thiên Đường ABC (gọi tắt là ABC) mời mua một căn hộ diện tích 157m², theo tiêu chuẩn 5 sao, có 2 phòng ngủ, đầy đủ tiện nghi cho tối đa 7 người. Căn hộ nằm trong quần thể khu nghỉ Thiên Đường ABC ở Bãi Dài, Cam Ranh, Khánh Hòa. Nếu đồng ý mua, em sẽ được quyền sử dụng căn hộ trên, trong trọn vẹn 1 tuần (8 ngày, 7 đêm) trong 35 năm (2020-2055) để làm kỳ nghỉ hàng năm cho gia đình. Ngoài quyền lợi được sử dụng làm nơi nghỉ dưỡng hàng năm, nhà đầu tư có quyền cho, tặng, và bán lại quyền sử dụng căn hộ đó cho người khác để làm kỳ nghỉ - đây chính là khía cạnh đầu tư của trường hợp này.

- Giá mua quyền sử dụng căn hộ trong 1 tuần, trong 35 năm là USD 25.400 - tương đương 590 triệu đồng. Người mua trả ngay 30%



giá trị căn hộ sau khi ký hợp đồng, và trả dần hàng tháng 70% còn lại trong vòng 24 tháng, 0% lãi suất.

- Phí thường niên là 9 triệu đồng - dùng để duy trì các tiện nghi của căn hộ trong 1 năm.

- Người mua không phải trả thêm khoản tiền nào khác ngoài hai khoản trên.

Do tuần nghỉ nằm trong tháng 7, là thời gian cao điểm của mùa du lịch, nên việc cho thuê lại rất dễ dàng (theo đánh giá của bên ABC). Giá cho thuê căn hộ ước tính là USD 400/đêm (USD 2.800/7đêm ~ 65 triệu đồng). Em sử dụng cách tính do anh hướng dẫn, để tính ra kết quả bên dưới - Tỷ suất sinh lợi hàng năm là 11%. Đây là mức đầu tư có tỷ suất sinh lợi tốt (từ 10%-15%/năm). Nếu có thể, em muốn nhờ anh cho vài đánh giá nhận xét về hình thức đầu tư này. Các rủi ro lớn nhất của người đầu tư trong trường hợp này là gì?

Em xin chân thành cảm ơn anh đã đọc.”

Tôi đã email trả lời cho bạn như sau:

Cám ơn em đã tin tưởng anh. Em hãy tự trả lời những câu hỏi sau, để hiểu rõ về 3 rủi ro chính của sản phẩm này.

**** RỦI RO MẤT HẢN VỐN**

- Công ty này có uy tín không? Công ty có thực sự sở hữu 100% căn hộ



hay quần thể đó hay không?
Lấy gì làm căn cứ để đảm bảo họ có quyền sở hữu và kinh doanh căn hộ đó trong 35 năm tới.

Nếu công ty đó lừa đảo, hay phá sản thì ai bảo vệ người đầu tư?

Gửi tiền ngân hàng, mua cổ phiếu, mua nhà thì người đầu tư có cái để nắm, có Nhà nước, có pháp luật bảo vệ. Còn mua kỳ nghỉ này, em nắm cái gì? Mua bán giá trị lớn mà công ty không công khai về chủ thể, không công khai dự án thì có gì để em nắm. Tại sao họ không công khai thông tin, công khai website, công khai hợp đồng?

**** RỦI RO KHÔNG ĐẠT TỶ SUẤT LỢI NHUẬN, GIẢM VỐN**

- Bài toán mà công ty đưa cho người đầu tư xem là bài toán tối ưu: 100% công suất cho thuê, chưa tính đến rủi ro thị trường, chưa tính đến cạnh tranh. Nếu công suất 70%, 50% hay 30% thì sao? Nếu giá cho thuê thấp hơn thì sao? Tỷ suất sinh lợi thấp hoặc âm ngay.



**** RỦI RO THANH KHOẢN (CHUYỂN ĐỔI RA TIỀN)**

Sản phẩm này thanh khoản cực kỳ thấp. Công ty Thiên Đường ABC dùng nhân viên sales đeo bám, và bao nhiêu chiêu thức, mà em và nhà đầu tư

còn chần chừ không mua, thì bản thân em, người đầu tư làm sao mà bán được cho người khác nếu muốn thoái vốn.

Sau đó tôi gọi thêm điện thoại để giải thích cho bạn thì nhận thêm được bảng chụp báo giá. Theo đó Công ty Thiên Đường ABC chia một năm ra làm 52 tuần và bán cho khách từng tuần. Mùa du lịch cao giá hơn các mùa khác. Tôi cộng nhầm lại thì thấy giá 1 căn hộ, sau khi đã cộng cho 52 khách, sẽ cao gấp 4-5 lần Condotel.

Condotel giá thấp hơn nhiều, mà chủ đầu tư còn gánh không nổi tỷ suất lợi nhuận 12%, thì Sở hữu Kỳ nghỉ của Thiên Đường ABC bán giá gấp 4-5 lần, làm sao tạo được tỷ suất lợi nhuận dương cho các nhà đầu tư?



[illegible]

PHẦN 5

ĐẦU TƯ TIỀN

TIẾT KIỆM ĐỀU ĐẶN HÀNG THÁNG
VÀ ĐẦU TƯ SỐ TIỀN NÀY,
SAU MỘT THỜI GIAN BẠN SẼ CÓ
CẢ GIA TÀI!



TƯỞNG DỄ MÀ ÍT NGƯỜI THỰC HIỆN

Ngay hôm nay, các bạn hãy lên kế hoạch, tiết kiệm 10% thu nhập của mình, hoặc kiếm thêm 10% này bằng cách làm thêm giờ, hay làm thêm một công việc ngoài giờ nào khác.

Số tiền tiết kiệm được này, các bạn thực hiện việc đầu tư đều đặn. Điều kỳ diệu sẽ đến!

Bí quyết số 1 của Tài chính cá nhân là “Tiết kiệm đều đặn hàng tháng và đầu tư số tiền này, sau một thời gian, bạn sẽ có cả một gia tài!” rất đơn giản. Thế nhưng hầu hết chúng ta không làm vì 3 lý do sau:

1) Chúng ta không biết bí quyết thần kỳ này;

2) Chúng ta không đủ kỷ luật, không đủ quyết tâm để tiết kiệm hàng tháng;

3) Chúng ta không hiểu hiệu quả thần kỳ của việc đầu tư, của lãi suất kép.

CHÚNG TA KHÔNG BIẾT BÍ QUYẾT THẦN KỲ NÀY

Nếu bạn có thể tiết kiệm 1 triệu đồng mỗi tháng, như vậy sau 30 năm, tức là sau 360 tháng bạn sẽ có bao nhiêu tiền?

Bạn đừng nói là 360 triệu nhé.

Nếu chỉ là 360 triệu thì bí quyết này đâu được gọi là thần kỳ.

Bạn sẽ rất ngạc nhiên khi biết con số cuối cùng!

Nếu bạn chỉ gửi tiền vào ngân hàng, hay đầu tư thụ động với lãi suất 8%/năm, sau 30 năm bạn sẽ có 1,5 tỷ đồng.



Nếu bạn chỉ cần học, làm theo những nguyên tắc đầu tư trong loạt bài Tài chính cá nhân, bạn sẽ đạt tỷ suất lợi nhuận 12%-18%/năm, và sau 30 năm bạn có thể có 3,2 tỷ-11 tỷ đồng.

Nếu bạn là nhà đầu tư giỏi, đạt tỷ suất lợi nhuận hàng năm 24%, sau 30 năm bạn có thể có số tiền lên tới 39 tỷ đồng.

Những con số này bạn hoàn toàn có thể đạt được nếu nắm vững những kiến thức trong loạt bài về Tài chính cá nhân và Đầu tư này.



CHÚNG TA KHÔNG ĐỦ KỶ LUẬT, KHÔNG ĐỦ QUYẾT TÂM ĐỂ TIẾT KIỆM HÀNG THÁNG

Có những người sống dè sẻn quá mức. Không dám tiêu xài. Lúc nào cũng để dành. Tôi không khuyến khích cách sống này. Chúng ta làm ra tiền để sống, để hưởng thụ cuộc sống. Và tin xấu là phần lớn những người “hà tiện” thường không biết đầu tư đúng cách.

Nhưng cũng có những người sống quá thoải mái với số tiền mình làm ra được. Bạn để ý xem, nhiều nghệ sĩ, người mẫu, cầu thủ, những người làm

ra rất nhiều tiền, và những người giàu đột xuất từ bán đất, trúng vé số... thường không có tiền vào cuối đời vì có bao nhiêu tiền họ “quất” hết, không tiết kiệm, không biết quản lý tài chính cá nhân.

Tôi cũng là người có tính khá thoải mái, cộng thêm sự tự tin vào khả năng làm ra tiền của mình nên cũng ít tiết kiệm. Tôi đã biết đó là sai lầm và đã từng bước sửa chữa.

Kết luận là phải nên tiết kiệm. Hãy giữ lại 5% số tiền hàng tháng của mình, đều đặn hàng tháng. (7% hay 10% càng tốt).

Trong những bài sau, tôi sẽ chỉ ra nhiều cách để bạn cắt giảm chi phí.

Nhưng trong bài này, tôi chỉ đưa ra một ví dụ đơn giản. Nếu như thu nhập của bạn hàng tháng là 20 triệu đồng thì hàng ngày bạn hãy bớt tiêu xài 33.000 đồng. Chỉ cần bớt 1 ly cà phê mỗi ngày. (Cà phê vỉa hè 15K, cà phê xịn 60K) thì mỗi tháng bạn sẽ tiết kiệm được 1 triệu đồng, tức 5% thu nhập của bạn.

Ngay hôm nay, các bạn hãy lên kế hoạch, cắt giảm 5% chi tiêu hàng tháng của mình, hoặc giỏi hơn nữa là kiếm thêm 5% này bằng cách làm thêm giờ, hay làm thêm một công việc ngoài giờ nào khác.

5% mỗi tháng, dễ mà khó. Khó mà dễ.

Vấn đề là kỷ luật, và sự quyết tâm của bạn thôi. Hãy nghĩ đến ngày bạn có một số tiền lớn. Bạn sẽ có động lực rất mạnh mẽ.

HIỆU QUẢ THẦN KỲ CỦA LÃI SUẤT KÉP

Tiền lãi/ lãi suất

Số tiền ban đầu 100 đồng. Đầu tư với lãi suất 12%/năm.

Sau 1 năm chúng ta sẽ nhận được tiền lãi, tính theo công thức sau:

Tiền lãi = Tiền gốc * lãi suất/năm.

Tiền lãi = $100 * 12\% = 12$ đồng.

12 đồng tiền lãi này ta có quyền nhận về để sử dụng, hoặc để lại 12 đồng này để nhập vốn.

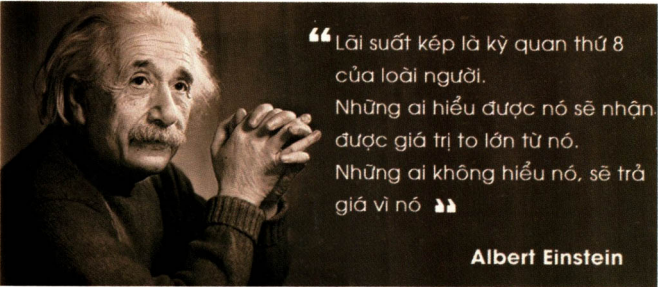
Lãi suất đơn

Trường hợp ta không nhận 12 đồng lãi này và dùng nó nhập vào tiền

gốc, nhưng 12 đồng này không sinh lãi, thì trường hợp này gọi là lãi suất đơn.

Tin vui là hiện nay hầu như ít ai còn áp dụng lãi suất đơn.

Lãi suất kép



Trường hợp ta không nhận 12 đồng lãi này và dùng nó nhập vào tiền gốc, và 12 đồng này sinh lãi, thì trường hợp này gọi là lãi suất kép.

Số tiền ban đầu 100 đồng. Lãi suất 12%/năm.

Số tiền gốc	Lãi suất	Năm	Số tiền cuối kỳ
100	12%	1	112,00
100	12%	2	125,44
100	12%	3	140,49
100	12%	4	157,35
100	12%	5	176,23

Sau 1 năm: chúng ta sẽ nhận được 100 đồng tiền gốc và 12 đồng tiền lãi.
Tổng tiền cuối năm 1 là $= 100 + 12 = 112$.

Sau 2 năm: 100 đồng tiếp tục sinh lãi là 12 đồng. Và 12 đồng lãi năm trước cũng sinh lãi là 1,44 đồng. Tổng tiền của cuối năm 2 là $= 100 \text{ đồng gốc} + 12 \text{ đồng lãi năm 1} + 12 \text{ đồng lãi năm 2} + 1,44 \text{ là lãi do 12 đồng sinh ra} = 125,44$.

Sau 3 năm số tiền 125,44 này lại tiếp tục sinh lãi, và tính tương tự ta sẽ nhận được số tiền là $= 140,49$.

Sau 4 năm, số tiền 140,49 lại tiếp tục sinh lãi, và tính tương tự ta sẽ nhận được số tiền là $= 157,35$.

Sau 5 năm, số tiền 157,35 lại tiếp tục sinh lãi, và tính tương tự ta sẽ nhận được số tiền là $= 176,23$.

Công thức để tính

$$\text{Số tiền kỳ thứ } n = \text{Số tiền gốc} \cdot (1 + \text{lãi suất})^{\text{số kỳ}}$$

Như vậy, khi chúng ta đầu tư và để tiền của mình sinh lãi kép, tiền sẽ sinh sôi nảy nở, đẻ con đẻ cháu theo thời gian. Lãi suất càng cao, thời gian đầu tư càng dài, thì số tiền thu được càng lớn.

Chúng ta hãy xem các con số sau.

Trường hợp: 1 triệu tiền gốc, lãi suất 12%.

Sau 5 năm, sẽ là $= 1.000.000 \cdot (1 + 12\%)^5 = 1.762.342$.

Sau 10 năm, sẽ là $= 1.000.000 \cdot (1+12\%)^{10} = 3.105.848$.

Sau 20 năm, sẽ là $= 1.000.000 \cdot (1+12\%)^{20} = 9.646.922$.

Sau 30 năm, sẽ là $= 1.000.000 \cdot (1+12\%)^{30} = 29.959.922$.

Số tiền gốc	Lãi suất	Năm	Số tiền cuối kỳ
1.000.000	12%	5	1.762.342
1.000.000	12%	10	3.105.848
1.000.000	12%	20	9.646.922
1.000.000	12%	30	29.959.922

Đây là giá trị của 1 triệu đồng vào cuối kỳ:

TSSL hàng năm	Số năm			
	10 năm	15 năm	20 năm	30 năm
0%	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
5%	1.628.895	2.078.928	2.653.298	4.321.942
10%	2.593.742	4.177.248	6.727.500	17.449.402
15%	4.045.558	8.137.062	16.366.573	66.211.772
20%	6.191.736	15.407.022	38.337.600	237.376.314
25%	9.313.226	28.421.709	86.736.174	807.793.567
30%	13.785.849	51.185.893	190.049.638	2.619.995.644

1 triệu được đầu tư với tỷ suất sinh lợi 20%/năm, sau 30 năm sẽ là 237.376.314 (gấp 237 lần).

Vì thế nhà bác học lừng danh Albert Einstein từng nói: “Lãi suất kép là kỳ quan thứ 8 của loài người. Những ai hiểu được nó sẽ nhận được giá trị to lớn từ nó. Những ai không hiểu nó, sẽ trả giá vì nó”.

(Compound interest is the eighth wonder of the world. He who understands it, earns it ... he who doesn't ... pays it).

Nhà đầu tư số 1 thế giới Warren Buffett, từng là tỷ phú top 1 thế giới, nay là top 3, là minh chứng cho việc sinh sôi nảy nở giá trị tài sản của mình bằng cách liên tục đầu tư vào những tài sản đem lại tỷ suất lợi nhuận cao.

VÀ KHI CHÚNG TA PHỐI HỢP, SỰ THẦN KỲ CỦA LÃI SUẤT KÉP VỚI VIỆC TIẾT KIỆM ĐỀU ĐẶN, CHÚNG TA SẼ CÓ MỘT CÔNG THỨC LÀM GIÀU CỰC KỲ HIỆU QUẢ

Trở lại ví dụ mỗi tháng chúng ta tiết kiệm 1 triệu đồng, đầu tư số tiền này với lãi suất hàng năm là 12%. Dĩ nhiên sẽ luôn có rủi ro đi kèm với mức lãi suất cao. Nhưng nếu nắm vững kiến thức, chúng ta vẫn có thể kiểm soát, giảm thiểu được các rủi ro và đạt tỷ suất lợi nhuận từ 10%-20%/năm.

Mỗi tháng tiết kiệm 1 triệu đồng, lãi suất năm 12%, sau 30 năm chúng ta có bao nhiêu?

Ở đây tôi bỏ qua lãi suất tháng, và chỉ gộp 12 triệu vào cuối năm, đi đầu tư 1 lần.

12 triệu của năm 2020, sẽ có giá trị tại năm thứ 2029, là = $12.000.000 \cdot (1+12\%)^{10} = 37.270.179$.

12 triệu của năm 2021, sẽ có giá trị tại năm thứ 2029, là = $12.000.000 \cdot (1+12\%)^9 = 33.276.945$.

12 triệu của năm 2022, sẽ có giá trị tại năm 2029, là = $12.000.000 \cdot (1+12\%)^8 = 29.711.558$.

12 triệu của năm 2023, sẽ có giá trị tại năm 2029, là = $12.000.000 \cdot (1+12\%)^7 = 26.528.177$.

.....

Cộng tất cả những số tiền này lại, tổng số tiền mà chúng ta sẽ nhận vào năm 2029 = 235.854.999.

Năm	Số tiền đầu tư hàng năm	Số năm sinh lời	TSSL năm	Số tiền vào cuối kỳ
2020	12.000.000	10	12%	37.270.179
2021	12.000.000	9	12%	33.276.945
2022	12.000.000	8	12%	29.711.558
2023	12.000.000	7	12%	26.528.177
2024	12.000.000	6	12%	23.685.872
2025	12.000.000	5	12%	21.148.100
2026	12.000.000	4	12%	18.882.232
2027	12.000.000	3	12%	16.859.136
2028	12.000.000	2	12%	15.052.800
2029	12.000.000	1	12%	13.440.000
Tổng				235.854.999

Tính tương tự, chúng ta sẽ có bảng như sau:

** Nếu mỗi tháng tiết kiệm 1 triệu, mỗi năm đầu tư 12 triệu, chúng ta sẽ có số tiền vào cuối kỳ như sau:

TSSL hàng năm	Đầu tư 12 triệu hàng năm					
	5 năm	10 năm	15 năm	20 năm	25 năm	30 năm
0%	60	120	180	240	300	360
5%	70	158	272	417	601	837
10%	81	210	419	756	1.298	2.171
15%	93	280	657	1.414	2.937	5.999
20%	107	374	1.037	2.688	6.797	17.019
25%	123	499	1.645	5.144	15.822	48.408
30%	141	665	2.610	9.831	36.641	136.188

Mỗi tháng tiết kiệm 1 triệu, mỗi năm đầu tư với lãi suất 10%, sau 30 năm chúng ta sẽ có 2.171.000.000 (Hai tỷ một trăm bảy mươi một triệu đồng).

****** Nếu mỗi tháng tiết kiệm 5 triệu, mỗi năm đầu tư 60 triệu, chúng ta sẽ có số tiền vào cuối kỳ như sau:

TSSL hàng năm	Đầu tư 60 triệu hàng năm					
	5 năm	10 năm	15 năm	20 năm	25 năm	30 năm
0%	300	600	900	1.200	1.500	1.800
5%	348	792	1.359	2.083	3.007	4.186
10%	403	1.052	2.097	3.780	6.491	10.857
15%	465	1.401	3.283	7.069	14.683	29.997
20%	536	1.869	5.187	13.442	33.983	85.095
25%	616	2.494	8.227	25.721	79.109	242.038
30%	705	3.324	13.048	49.153	183.207	680.939

Mỗi tháng tiết kiệm 5 triệu, mỗi năm đầu tư với lãi suất 15%, sau 30 năm chúng ta sẽ có 29.997.000.000 (gần 30 tỷ).

CÁCH TÍNH TỶ SUẤT SINH LỢI CỦA CÁC CÔNG CỤ ĐẦU TƯ

TỶ SUẤT SINH LỢI CÀNG CAO, GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI CÀNG LỚN

R (rate), tiếng Việt dịch là tỷ suất sinh lợi trong đầu tư. Đây là tỷ số cực kỳ quan trọng trong đầu tư. Tỷ suất sinh lợi càng lớn thì tiền chúng ta nhận được sau đầu tư sẽ càng cao.

Số tiền đầu tư hiện tại gọi là giá trị hiện tại (PV: Present Value).

Số tiền chúng ta nhận được tại một thời điểm nào đó trong tương lai gọi là giá trị tương lai (FV: Future Value).

Chúng ta có công thức tính như sau:

$$FV = PV * (1+r)^n$$

Giá trị tương lai = Giá trị hiện tại * $(1 + \text{tỷ suất sinh lợi})^{\text{số kỳ}}$

Dưới đây là minh họa cho kết quả giá trị tương lai của 1 đồng.



	1 năm	3 năm	5 năm	10 năm	15 năm	20 năm	30 năm
0%/năm	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5%/năm	1.05	1.16	1.22	1.63	2.08	2.65	4.32
10%/năm	1.10	1.33	1.46	2.59	4.18	6.73	17.45
15%/năm	1.15	1.52	1.75	4.05	8.14	16.37	66.21
20%/năm	1.20	1.73	2.07	6.19	15.41	38.34	237.38
25%/năm	1.25	1.95	2.44	9.31	28.42	86.74	807.79
30%/năm	1.30	2.20	2.86	13.79	51.19	190.05	2.620.00

Kết quả đầu tư của 1 đồng, theo tỷ suất sinh lợi và thời gian khác nhau.

Xét thời gian đầu tư 20 năm.

Lãi suất 0%: 1 đồng vẫn là 1 đồng,

Lãi suất 5%: 1 đồng trở thành 2,65 đồng,

Lãi suất 10%: 1 đồng trở thành 6,73 đồng,

Lãi suất 15%: 1 đồng trở thành 8,14 đồng,

Lãi suất 20%: 1 đồng trở thành 38,34 đồng,

Lãi suất 25%: 1 đồng trở thành 86,74 đồng,

Lãi suất 30%: 1 đồng trở thành 190,05 đồng.

Nếu mỗi tháng, chúng ta tiết kiệm 1 triệu, cuối năm có 12 triệu và đầu tư với tỷ suất sinh lợi 12%, sau 20 năm chúng ta sẽ có: 1.413.7200.000 (Một tỷ bốn trăm triệu). Sau 30 năm chúng ta sẽ có: 6.011.000.000 (Sáu tỷ).

TỶ SUẤT SINH LỢI PHẢI ĐI KÈM VỚI KỲ HẠN & CÔNG THỨC TÍNH TỶ SUẤT SINH LỢI

Anh A mua 1 cái nhà 5 tỷ, bán được 7 tỷ. Anh A nói tôi đạt được tỷ suất sinh lợi = $(7-5)/5 = 40\%$. Kết luận như vậy là chưa đủ, chưa chính xác. Khi nói đến tỷ suất sinh lợi chúng ta phải nói kèm với kỳ hạn. Tỷ suất sinh lợi 40% này trong thời gian bao nhiêu?

Nếu anh A mua cái nhà 5 tỷ, bán lại 7 tỷ trong thời gian 1 năm. Tỷ suất sinh lợi là 40%/năm.

Nhưng nếu anh A mua 5 tỷ, bán lại 7 tỷ trong thời gian 4 năm, thì ta nói tỷ suất sinh lợi là 40% trong 4 năm đầu tư.

Để tính tỷ suất sinh lợi năm, chúng ta không thể lấy 40% chia cho 4 được. Tính như vậy là sai.

Chúng ta phải dùng công thức tài chính sau:

$$r = (FV/PV)^{(1/n)} - 1$$

$$\text{Tỷ suất sinh lợi} = (\text{Giá trị tương lai}/\text{Giá trị hiện tại})^{(1/\text{số kỳ})} - 1$$

Trong trường hợp trên, tỷ suất sinh lợi bằng $= (7/5)^{(1/4)} - 1 = 8,78\%/năm$.

Công thức trên khá là phức tạp đối với các bạn không chuyên tài chính. Và nó còn phức tạp hơn nữa, vì trong hầu hết các trường hợp đầu tư, sẽ có nhiều dòng tiền vào và ra, chứ không chỉ một dòng tiền vào ban đầu, và một dòng tiền ra như ví dụ bên trên. Khi đó chúng ta phải dùng đến công thức IRR khá là phức tạp về mặt toán học.

Tuy vậy, rất may mắn cho chúng ta, Excel đã đơn giản hóa việc tính toán công thức IRR này.

Trong ví dụ dưới đây, tôi sẽ hướng dẫn các bạn tính tỷ suất sinh lợi của tất cả các dòng tiền trong các tình huống đầu tư bằng công thức IRR trên Excel một cách hết sức đơn giản.

VÍ DỤ 1: ĐẦU TƯ MUA, CHO THUÊ NHÀ

Cuối năm 2010, anh B mua nhà 4 tỷ. B cho thuê mỗi năm được 240 triệu. Cho thuê đến hết năm 2013, anh B đầu tư nâng cấp nội thất 500 triệu. Sau đó cho thuê mỗi năm được 300 triệu. Đến cuối năm 2017, B không cho thuê nữa, và bán nhà được 7 tỷ.

Vậy tỷ suất sinh lợi năm của phi vụ đầu tư này là bao nhiêu?

Chúng ta lên Excel lập bảng như sau:

	A	B	C	D
1		Tiền ra	Tiền vào	Tổng
2	Cuối năm 2010	-4.000.000.000		-4.000.000.000
3	Cuối năm 2011		240.000.000	240.000.000
4	Cuối năm 2012		240.000.000	240.000.000
5	Cuối năm 2013	-500.000.000	240.000.000	-260.000.000
6	Cuối năm 2014		300.000.000	300.000.000
7	Cuối năm 2015		300.000.000	300.000.000
8	Cuối năm 2016		300.000.000	300.000.000
9	Cuối năm 2017		7.300.000.000	7.300.000.000
10				12,16%

=IRR(D2:D9)

Cột A là cột thể hiện các năm. Trong tài chính, người ta đưa tiền vào cuối thời kỳ.

Cột B là dòng tiền chi ra.

Cột C là dòng tiền ta thu vào.

Cột D là dòng tiền tổng = Tiền vào - Tiền ra.

Chúng ta sẽ có kết quả như sau:

Cuối năm 2010 (ô D2) = -4.000.000.000;

Cuối năm 2011 (ô D3) = 240.000.000;

Cuối năm 2012 (ô D4) = 240.000.000;

Cuối năm 2013 (ô D5) = -260.000.000;

Cuối năm 2014 (ô D6) = 300.000.000;

Cuối năm 2015 (ô D7) = 300.000.000;

Cuối năm 2016 (ô D8) = 300.000.000;

Cuối năm 2017 (ô D9) = 7.300.000.000;

Chúng ta dùng công thức Excel IRR sẽ tính ra tỷ suất sinh lợi của dòng tiền này theo năm.

Cách thực hiện như sau, vào ô Excel, đánh dấu =IRR(D2:D9) và Enter sẽ ra kết quả là 0,1216.

Đổi số thập phân qua số %, sẽ là 12,16%.

Chúng ta kết luận tỷ suất sinh lợi của phi vụ đầu tư trên là 12,16%/năm.

VÍ DỤ 2: ĐẦU TƯ CHO VAY TRẢ GÓP TIỀN 20%

Giả sử chị C là người cho vay trả góp. Chị C cho anh X vay 100 triệu, mỗi tháng anh X trả 10 triệu. Chị C nói tổng cộng anh X trả 120 triệu cho số vay 100 triệu. Tiền lãi là 20 triệu trên 100 triệu tiền gốc. Đây là tiền 20. (Ý nói lãi suất 20%/năm).

Ghi chú: đối với anh X là người đi vay thì r gọi là lãi suất vay. Còn đối với chị C là người cho vay, thì r gọi là tỷ suất sinh lợi.

Vậy trường hợp này lãi suất/tỷ suất sinh lợi là bao nhiêu?

Nếu anh X được giữ 100 triệu đó và sau 12 tháng trả lại tiền gốc và 20 triệu thì đó là lãi suất 20%/năm.

Nhưng anh X phải trả trước một phần gốc và lãi nên chắc chắn lãi suất phải lớn hơn 20%.

Chúng ta dùng công thức Excel để tính như sau:

	A	B	C	D
1		Tiền ra	Tiền vào	Tổng
2	Tháng 0	-100.000.000		-100.000.000
3	Tháng 1		10.000.000	10.000.000
4	Tháng 2		10.000.000	10.000.000
5	Tháng 3		10.000.000	10.000.000
6	Tháng 4		10.000.000	10.000.000
7	Tháng 5		10.000.000	10.000.000
8	Tháng 6		10.000.000	10.000.000
9	Tháng 7		10.000.000	10.000.000
10	Tháng 8		10.000.000	10.000.000
11	Tháng 9		10.000.000	10.000.000
12	Tháng 10		10.000.000	10.000.000
13	Tháng 11		10.000.000	10.000.000
14	Tháng 12		10.000.000	10.000.000
15				2,92%

=IRR(D2:D14)

Tỷ suất sinh lợi = 2,92%/tháng.

Chúng ta chuyển đổi từ tỷ suất sinh lợi tháng qua tỷ suất sinh lợi năm bằng công thức sau:

Tỷ suất sinh lợi năm = $(1 + \text{tỷ suất sinh lợi tháng})^{12} - 1$

= $(1 + 2,92\%)^{12} - 1 = 41,30\%/năm$.

Rõ ràng lãi suất của dòng tiền này không phải là 20% mà là 41,30%/năm.

VÍ DỤ 3: TỶ SUẤT SINH LỢI CỦA DOANH NGHIỆP CHO KHÁCH HÀNG VAY MUA ĐIỆN THOẠI IPHONE 11 PRO MAX 64GB

Đây là ví dụ thật.

Điện thoại W giá 33.990.000 VNĐ.

Khách hàng trả trước 50% là 16.995.000 VNĐ.

Số còn lại khách hàng vay của công ty vay tiêu dùng Home Credit hay FE Credit và trả góp mỗi tháng, trong 12 tháng.

Với Home Credit khách hàng trả 1.856.000 VNĐ/tháng. Với FE Credit khách hàng trả 1.795.000 VNĐ/tháng.

Chúng ta tính tỷ suất sinh lợi của Home Credit và FE Credit theo công thức IRR như sau:

	A	B	C	D
1	HOME CREDIT			
2				
3		Tiền vào	Tiền ra	Tổng
4	Tháng 0		(16.995.000)	(16.995.000)
5	Tháng 1	1.856.000		1.856.000
6	Tháng 2	1.856.000		1.856.000
7	Tháng 3	1.856.000		1.856.000
8	Tháng 4	1.856.000		1.856.000
9	Tháng 5	1.856.000		1.856.000
10	Tháng 6	1.856.000		1.856.000
11	Tháng 7	1.856.000		1.856.000
12	Tháng 8	1.856.000		1.856.000
13	Tháng 9	1.856.000		1.856.000
14	Tháng 10	1.856.000		1.856.000
15	Tháng 11	1.856.000		1.856.000
16	Tháng 12	1.856.000		1.856.000
17				4,43%

*Tỷ suất sinh lợi tháng của Home Credit = 4,43%/tháng,

Tỷ suất sinh lợi năm của Home Credit = $(1+4,43\%)^{12} - 1 = 68,17\%/năm$.

*Tỷ suất sinh lợi tháng của FE Credit = 3,85%/tháng,

Tỷ suất sinh lợi năm của FE Credit = $(1+3,85\%)^{12} - 1 = 57,42\%/năm$.

Tỷ suất sinh lợi này là rất cao so với các lĩnh vực đầu tư khác. Dĩ nhiên, rủi ro của ngành cho vay tiêu dùng này cũng khá cao. Các công ty tài

	A	B	C	D
1	FE CREDIT			
2				
3		Tiền vào	Tiền ra	Tổng
4	Tháng 0		(16.995.000)	(16.995.000)
5	Tháng 1	1.795.500		1.795.500
6	Tháng 2	1.795.500		1.795.500
7	Tháng 3	1.795.500		1.795.500
8	Tháng 4	1.795.500		1.795.500
9	Tháng 5	1.795.500		1.795.500
10	Tháng 6	1.795.500		1.795.500
11	Tháng 7	1.795.500		1.795.500
12	Tháng 8	1.795.500		1.795.500
13	Tháng 9	1.795.500		1.795.500
14	Tháng 10	1.795.500		1.795.500
15	Tháng 11	1.795.500		1.795.500
16	Tháng 12	1.795.500		1.795.500
17				3,85%

=IRR(D4:D16)

chính này phải có biện pháp để thu hồi nợ. Thu hồi nợ được thì họ thắng lớn.

VÍ DỤ 4: TỶ SUẤT SINH LỢI CỦA SẢN PHẨM BẢO HIỂM NHÂN THỌ, TRONG TRƯỜNG HỢP RỦI RO KHÔNG XẢY RA

Chị D mua một sản phẩm BHNT, chị đóng phí hàng năm 17.650.000 VNĐ. Và sau 15 năm chị nhận được số tiền = mệnh giá bảo hiểm (400 triệu) + bảo tức tích lũy (hoặc giá trị tăng trưởng) 37.315.000 = 437.315.000 VNĐ.

Tính tỷ suất sinh lợi bằng IRR:

	A	B	C	D
1		Tiền ra	Tiền vào	Tổng
2	Cuối năm 0	-17.650.000	0	-17.650.000
3	Cuối năm 1	-17.650.000	0	-17.650.000
4	Cuối năm 2	-17.650.000	0	-17.650.000
5	Cuối năm 3	-17.650.000	0	-17.650.000
6	Cuối năm 4	-17.650.000	0	-17.650.000
7	Cuối năm 5	-17.650.000	0	-17.650.000
8	Cuối năm 6	-17.650.000	0	-17.650.000
9	Cuối năm 7	-17.650.000	0	-17.650.000
10	Cuối năm 8	-17.650.000	0	-17.650.000
11	Cuối năm 9	-17.650.000	0	-17.650.000
12	Cuối năm 10	-17.650.000	0	-17.650.000
13	Cuối năm 11	-17.650.000	0	-17.650.000
14	Cuối năm 12	-17.650.000	0	-17.650.000
15	Cuối năm 13	-17.650.000	0	-17.650.000
16	Cuối năm 14	-17.650.000	0	-17.650.000
17	Cuối năm 15		437.315.000	437.315.000
18				6,05%

=IRR(D2:D17)

Tỷ suất sinh lợi = 2,92%/tháng.

Như vậy tỷ suất sinh lợi, trong trường hợp xảy ra rủi ro, của sản phẩm BHNT này là 6,05%/năm.

**** VÍ DỤ 5: TỶ SUẤT SINH LỢI CỦA SẢN PHẨM BHNT, TRONG TRƯỜNG HỢP RỦI RO XẢY RA**

Chị F mua một sản phẩm BHNT mệnh giá 400 triệu, chị đóng phí hàng năm 17.650.000 VNĐ. Phí này có bao gồm sản phẩm phụ là tử vong do tai nạn.

Sau 3 năm đóng phí, chẳng may chị F bị tai nạn tử vong.

Lúc đó gia đình chị (người mua bảo hiểm) sẽ được nhận 400 triệu quyền lợi chính của hợp đồng, 400 triệu tử vong do tai nạn, và bảo tức tích lũy (hoặc giá trị tăng trưởng) 12.450.000 = 812.450.000.

Tỷ suất sinh lợi trong trường hợp này được tính như sau:

	A	B	C	D
1		Tiền ra	Tiền vào	Tổng
2	Cuối năm 0	-17.650.000	0	-17.650.000
3	Cuối năm 1	-17.650.000	0	-17.650.000
4	Cuối năm 2	-17.650.000	812.450.000	794.800.000
5	Cuối năm 3		0	0
6	Cuối năm 4		0	0
7	Cuối năm 5		0	0
8	Cuối năm 6		0	0
9	Cuối năm 7		0	0
10	Cuối năm 8		0	0
11	Cuối năm 9		0	0
12	Cuối năm 10		0	0
13	Cuối năm 11		0	0
14	Cuối năm 12		0	0
15	Cuối năm 13		0	0
16	Cuối năm 14		0	0
17	Cuối năm 15		0	0
18				522,91%

Tỷ suất sinh lợi = 522,91%. Cực kỳ cao so với tất cả các hình thức đầu tư khác. Vì thế BHTN được xem là một công cụ bảo vệ tài chính khi xảy ra rủi ro.

(Chị F tuy đã tử vong nhưng đã để lại một số tiền đủ để lo cho gia đình. Ai cũng mong và cũng nghĩ rằng rủi ro sẽ không xảy ra với bản thân mình. Nhưng rủi ro chắc chắn sẽ xảy ra. Với lứa tuổi và sức khỏe đó, thì mỗi năm sẽ có X người bị tử vong, bị bệnh tật, tai nạn hay những lý do khác. Mua bảo hiểm chính là bảo vệ gia đình trước rủi ro này.)

VÍ DỤ 6: TỶ SUẤT SINH LỢI CỦA CỔ PHIẾU

Cuối năm 2012: Anh G đầu tư vào cổ phiếu ZZZ. Anh mua 10.000 cổ phần, giá 1 cổ phần là 25.000 VNĐ. Tổng giá trị đầu tư = $10.000 \times 25.000 = 250.000.000$ VNĐ. Anh đầu tư trung hạn nên không mua mua bán bán cổ phiếu như các nhà kinh doanh cổ phiếu ngắn hạn.

Cuối năm 2013: Công ty chia cổ tức tiền mặt 22%. Mỗi cổ phiếu nhận 2.200 VNĐ, anh G nhận được = $10.000 \times 2.200 = 22.000.000$ VNĐ.

Cuối năm 2014: Công ty chia cổ tức tiền mặt 28%. Mỗi cổ phiếu nhận 2.800 VNĐ, anh G nhận được = $10.000 \times 2.800 = 28.000.000$ VNĐ.

Cuối năm 2015: Công ty chia cổ tức bằng cổ phiếu, với tỷ lệ 30%. Anh được nhận thêm = $10.000 \times 30\% = 3.000$ cổ phiếu. Tổng số cổ phần ZZZ của anh G lúc này là 13.000.

Cuối năm 2016: Công ty chia cổ tức tiền mặt 30%. Mỗi cổ phiếu nhận 3.000 VNĐ, anh G nhận được $13.000 \times 3.000 = 39.000.000$ VNĐ.

Cuối năm 2017: Công ty chia cổ tức bằng cổ phiếu, với tỷ lệ 40%. Anh được nhận thêm = $13.000 \times 40\% = 5.200$ cổ phiếu. Tổng số cổ phần ZZZ của anh G lúc này là 18.200.

Cuối năm 2018: Công ty chia cổ tức tiền mặt 40%. Mỗi cổ phiếu nhận 4.000 VNĐ, anh G nhận được $18.200 \times 4.000 = 72.800.000$ VNĐ.

Và lúc đó, cổ phiếu tăng khá tốt, lên mức 37.000 VNĐ. Anh G bán hết số 18.200 cổ phiếu này và nhận được $= 18.200 \times 37.000 = 673.400.000$ VNĐ.

Tỷ suất sinh lợi của phi vụ đầu tư này bằng công thức IRR:

	A	B	C	D	E
1		Số cổ phần	Tiền ra	Tiền vào	Tổng
2	Cuối năm 2012	10.000	-250.000.000		-250.000.000
3	Cuối năm 2013	10.000		22.000.000	22.000.000
4	Cuối năm 2014	10.000		28.000.000	28.000.000
5	Cuối năm 2015	13.000	0	0	0
6	Cuối năm 2016	13.000		39.000.000	39.000.000
7	Cuối năm 2017	18.200	0	0	0
8	Cuối năm 2018			751.120.000	751.120.000
9					24,85%

=IRR(E2:E8)

Tỷ suất sinh lợi của phi vụ đầu tư này = 24,85%/năm.

Ghi chú: Để đơn giản hóa cách tính tỷ suất sinh lợi cổ phiếu niêm yết trên sàn chứng khoán, các tổ chức tài chính, căn cứ vào việc chia cổ tức, chia tách cổ phiếu để tính ra giá cổ phiếu đóng cửa điều chỉnh. Nhà đầu tư dùng giá cổ phiếu đóng cửa điều chỉnh để tính tỷ suất sinh lợi của cổ phiếu đó.

GHI CHÚ CỦA BẠN

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary-ruled notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a full page of primary-ruled notebook paper. It features horizontal dashed lines for writing and solid vertical lines on the left and right sides to define margins. The paper is otherwise blank, with no handwriting or other markings.

CÁCH TÍNH TỶ SUẤT SINH LỢI BÀI TOÁN CON BÒ

Cuối tháng 3/2019, B mua con bò X giá 7 triệu.
Cuối tháng 4, B bán bò X giá 10 triệu.

Cuối tháng 6, B mua lại bò X giá 14 triệu.

Cuối tháng 10, B bán lại bò X giá 16 triệu. Hỏi, tổng kết lại:

- 1) B lời/lỗ bao nhiêu triệu?
- 2) Tỷ suất sinh lợi tính theo năm của B là bao nhiêu?

CÂU 1: TÍNH SỐ LỜI LÃI CỦA B.

Khá nhiều bạn tính sai kết quả. Các bạn tính như vậy:

Mua 7 triệu bán 10 triệu: lời 3 triệu,

Mua lại bò 14 triệu: lỗ 4 triệu (bạn tự cho giá vốn là 10 triệu)

Mua 14 triệu bán 16 triệu: lời 2 triệu.

Nên tổng = $3 - 4 + 2 = 1$ triệu. SAI



Ở đây các bạn bị sai ở bước thứ hai. Vì là B mới bán ra 10 triệu nên các bạn tự động GIẢ ĐỊNH rằng giá vốn của bò X là 10 triệu. Nên khi mua lại bò X với giá 14 triệu thì B bị lỗ 4 triệu.

Giả định như thế là SAI.

Chúng ta phải hiểu theo từng phi vụ đầu tư. Nói một cách đơn giản: Một phi vụ mua rồi bán bắt đầu khi chúng ta trả tiền ra, mua một cái gì đó, gọi là mở trạng thái (Open position), và kết thúc khi chúng ta thu tiền về bằng cách bán cái đó đi, gọi là đóng trạng thái (Close position).



(Nếu bán khống, tức là bán rồi mua, thì quy trình sẽ ngược lại, bán là mở trạng thái, mua là đóng trạng thái).

Ở ví dụ này, khi B mua bò X với giá 7 triệu vào cuối tháng 3 là B mở trạng thái, lúc đó về tiền thì B bỏ ra 7 triệu, về trạng thái thì B có 1 con bò X. Sau đó cuối tháng 4, B bán bò X đi, tức là B đóng trạng thái. B thu về 10 triệu. Trạng thái của B lúc này là 0 bò X. Phi vụ này B lời = $-7+10 = +3$.

Sau đó B mua bò X vào với giá 14 triệu, là B mở trạng thái mới. Trạng thái mới này không liên quan gì đến trạng thái cũ. Con bò X mà B đã bán 10 triệu vào tháng 4 là việc đã hoàn tất. Bây giờ, vào tháng 6 giá của nó là 14 triệu. B mua vào, tức là mở trạng thái mới: 1 con bò X. Lúc này không thể nói là B lời hay lỗ cho đến khi B đóng trạng thái tức là bán con bò X đi.

Vào tháng 10, B đã đóng trạng thái, bán đi con bò X đó. B thu về 16 triệu. Trạng thái của B lúc này là 0 bò X. Phi vụ này B lời = $-14+16 = +2$.

Tổng kết hai phi vụ lại, tiền lời của B là $= 3 + 2 = 5$ triệu. ĐÚNG.

Một cách tính đơn giản nữa là: các bạn cộng các dòng tiền âm và dương lại, cũng sẽ ra kết quả,

Tiền lời của B = $-7 + 10 - 14 + 16 = 5$. ĐÚNG

CÂU 2: TÍNH TỶ SUẤT SINH LỢI CỦA B.

Phần đông các bạn đã tính sai, vì không tính đến giá trị thời gian của tiền. Chúng ta nên nhớ rằng, tiền có giá trị thời gian, nên không thể dùng tiền của tháng X cộng trừ hay nhân chia với tiền của tháng Y. Tiền chỉ có thể cộng trừ nhân chia khi đưa về một mối.

Nhưng trong số các lời giải, không quan tâm đến thời gian của tiền, thì lời giải sau đây là có tính logic. Đó là tính số tiền lời thu được trên số vốn.

Ở trên chúng ta đã tính được tiền lời của B = 5 triệu.

Vậy số vốn của B là bao nhiêu?

Số vốn của B = 7 triệu ban đầu, và 4 triệu mà B phải chi thêm để mua vào trong phi vụ 2. Tổng vốn là $= 7 + 4 = 11$.

Nên có bạn tính tỷ suất sinh lợi là $= 5/11 = 45,45\%$. Tính như thế vẫn sai, nhưng ít sai hơn các cách khác. Ở cách tính này, chúng ta đã truy tìm ra tổng số vốn mà B đã bỏ ra.

Cách tính đúng là áp dụng công thức IRR cho dòng tiền.

Chúng ta có dòng tiền theo tháng như sau:

Cuối tháng 3: - 7 triệu

Cuối tháng 4: 10 triệu

Cuối tháng 5: 0 triệu

Cuối tháng 6: -14 triệu

Cuối tháng 7: 0 triệu

Cuối tháng 8: 0 triệu

Cuối tháng 9: 0 triệu

Cuối tháng 10: 16 triệu

Áp dụng công thức IRR cho dòng tiền tháng này, chúng ta sẽ được kết quả tỷ suất sinh lợi tháng = 9,34%.

Quá cao phải không các bạn.

Chúng ta kiểm tra lại bằng cách dùng tỷ suất sinh lợi 9,34% này để tính giá trị hiện tại của 4 dòng tiền.

Công thức tính giá trị hiện tại = Giá trị tương lai / $(1 + \text{tỷ suất sinh lợi})^{\text{số kỳ}}$, trong đó tỷ suất sinh lợi = 9,34%, chúng ta sẽ tính được:

Giá trị hiện tại của - 7 triệu vào cuối tháng 3 = $-7 * (1 + 9,34\%)^0 = -7\%$

Giá trị hiện tại của +10 triệu vào cuối tháng 4 = $10 * (1 + 9,34\%)^1 = 9,15\%$

Giá trị hiện tại của -14 triệu vào cuối tháng 6 = $-14 * (1 + 9,34\%)^3 = -10,71\%$

Giá trị hiện tại của +16 triệu vào cuối tháng 10 = $16 * (1 + 9,34\%)^7 = 8,56\%$

Tổng của 4 giá trị hiện tại này = 0. Vậy tỷ suất sinh lợi tháng chính xác là 9,34%.

Tỷ suất sinh lợi năm.

Tỷ suất sinh lợi tháng của B trong “dự án” 7 tháng nói trên là 9,34%.

Giả sử B lập đi lập lại chu kỳ đầu tư tuyệt vời như trên, chúng ta tính ra lãi suất năm tương đương như sau:

Nếu lãi suất đơn, thì ta tính ra lãi suất năm = $9,34\% * 12 = 112,08\%$.

Nhưng vì đây là lãi suất kép, (tiền lãi được tiếp tục sinh ra lãi), nên chúng ta dùng công thức sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi năm} = ((1 + \text{tỷ suất sinh lợi tháng})^{12}) - 1 = ((1 + 9,34\%)^{12}) - 1 = 191,93\%.$$

Cao quá phải không các bạn, tôi kiểm tra lại cho các bạn nhé.

Nếu đầu tư 100 đồng, với lãi suất 9,34%/ tháng, thì sau 12 tháng ta sẽ có:

$$\text{GTTL} = 1 * (1 + 9,34\%)^{12} = 291.93 \text{ đồng.}$$

Nếu đầu tư 100 đồng, với lãi suất 191,93%/năm, thì sau 1 năm ta sẽ có:

$$\text{GTTL} = 1 * (1 + 191,93\%)^1 = 291.93 \text{ đồng.}$$

Hai kết quả này như nhau.

Tóm lại:

Tỷ suất sinh lợi tháng của B = 9,34%.

Tỷ suất sinh lợi năm của B = 191,93%, (Giả sử B lặp đi lặp lại chu kỳ đầu tư nói trên).

* Ghi chú đặc biệt:

Bài này chỉ giúp chúng ta tính toán lời lỗ, tỷ suất sinh lợi... chứ không phải là minh họa về đầu tư.

Ở ngoài đời, nếu chúng ta có thể đạt tỷ suất sinh lợi trung bình 10%-15%/năm, trong một thời gian dài là rất tuyệt vời rồi.

NHÀ ĐẦU TƯ NGHIỆP DƯ

VS

NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN NGHIỆP



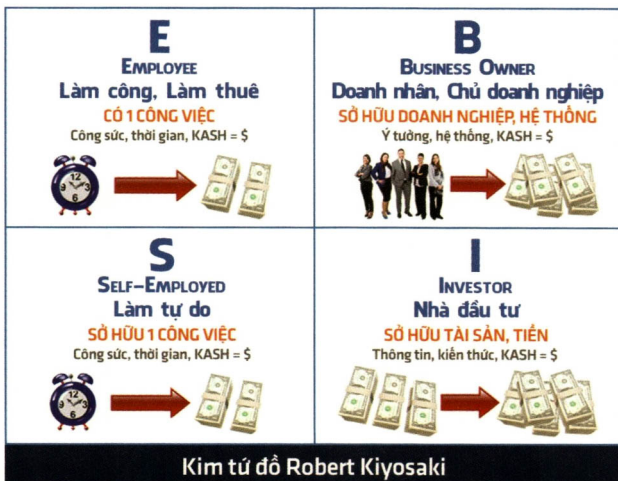
Tác giả “Cha giàu cha nghèo” Robert Kiyosaki chia chúng ta ra làm 4 nhóm chính theo công việc, như sau:

Nhóm 1: Nhân viên, quản lý. Nhóm này dùng công sức, thời gian và trí tuệ để làm ra tiền.

Nhóm 2: Tự do, freelance, tự làm chủ. Nhóm này cũng dùng công sức, thời gian và trí tuệ để làm ra tiền. Khác với nhóm 1 là làm cho người khác, nhóm 2 làm cho chính mình.

Nhóm 3: Doanh nhân, chủ doanh nghiệp. Nhóm này dùng ý tưởng kinh doanh, hệ thống (con người), và trí tuệ để làm ra tiền. Nhóm này còn được gọi là ông/bà chủ.

Nhóm 4: Nhà đầu tư. Nhóm này dùng tiền, và trí tuệ để làm ra nhiều tiền hơn. Nhóm này nghiên cứu sâu, đầu tư chuyên nghiệp để kiếm sống và làm giàu.



Về lý thuyết, phần thu nhập chính của các nhóm 1, 2, 3 đến từ nghề nghiệp chính chứ không phải đến từ đầu tư. Thời gian của họ dành cho đầu tư cũng không nhiều. Có thể gọi 3 nhóm này là nhà đầu tư nghiệp dư, bán chuyên.

Nguyên nhân tôi chia rõ ra 2 loại nhà đầu tư chuyên nghiệp và nghiệp dư là vì những nhà đầu tư nghiệp dư, hay bán chuyên, sau khi thắng vài phi vụ, thì trở nên khá tự tin. Họ bắt đầu đầu tư vào những sản phẩm, công cụ đầu tư phức tạp, nhiều rủi ro của nhóm đầu tư chuyên nghiệp.

Hãy nhớ rằng:

- Nhà đầu tư nghiệp dư có thể đầu tư dài hạn vào các cổ phiếu giá trị, nhưng không nên sa đà vào chuyện trading (kinh doanh, đầu cơ ngắn hạn) mua mua bán bán cổ phiếu, chỉ số các loại trên sàn chứng khoán. Món đó nhà đầu tư chuyên nghiệp còn “4 ăn 6 thua” thì làm sao nhà đầu tư nghiệp dư thắng được.

- Nhà đầu tư nghiệp dư có thể đầu tư vào vàng vật chất, và ngoại hối nhưng đừng đụng vào vàng tài khoản, những cặp tiền tài khoản. Món đó chỉ có 5%-10% nhà đầu tư chuyên nghiệp thắng. Nhà đầu tư nghiệp dư chơi món này thì chỉ có từ thua đến thua.

- Nhà đầu tư nghiệp dư có thể đầu tư vào nhà, căn hộ, đất nền, nhưng đừng mua những sản phẩm bất động sản phức tạp. Không hiểu về chúng mà đầu tư thì chỉ biết trông chờ vào hên xui.

NHÀ ĐẦU TƯ NGHIỆP DƯ CẦN HIỂU RÕ VỀ RỦI RO, VÀ NẮM VỮNG NHỮNG NGUYÊN TẮC VÀNG TRONG ĐẦU TƯ

Rủi ro luôn tồn tại

Theo nguyên tắc tài chính, thì chỉ có trái phiếu chính phủ ngắn hạn 1

năm của các quốc gia được xếp hạng 3A - AAA thì mới được xem là rủi ro bằng 0. Giải thích: vì các quốc gia AAA đủ bền vững trong 1 năm để in tiền trả cho các chủ trái phiếu. Ngoài ra thì rủi ro hiện diện ở tất cả các nơi. Chính phủ các nước, các ngân hàng, các doanh nghiệp bảo hiểm, các quỹ đầu tư, các định chế tài chính, các doanh nghiệp... tất cả đều tiềm ẩn rủi ro, ở mức nào đó.

Vì thế ngay cả trái phiếu do chính phủ Việt Nam phát hành cũng tiềm ẩn rủi ro. (Hạng tín nhiệm của Việt Nam còn rất xa so với AAA).

Nhưng người Việt thường nghĩ rằng các ngân hàng Việt Nam không có rủi ro. Do đó người dân gửi tiền thoải mái vào các ngân hàng, kể cả những ngân hàng làm ăn tệ hại. Khi có ngân hàng yếu kém sắp phá sản, Nhà nước sẽ... “cứu”. Vô hình trung, tạo cho người dân suy nghĩ là ngân hàng tại Việt Nam không có rủi ro.

Những tổ chức uy tín cao, rủi ro thấp thì sẽ trả tiền lãi thấp hơn.

Những tổ chức ít uy tín, rủi ro cao thì phải trả lãi suất cao hơn.

Vì thế người dân khi nhận lãi suất cao thì phải gánh chịu rủi ro tiềm tàng. Lãi suất cao, mà không rủi ro thì là chuyện không thể xảy ra.

Rất nhiều những dự án kiểu Century 21, Onecoin, đào tiền Sky mining... và hứa hẹn đảm bảo mức lãi suất năm ở mức 50%, 70% thậm chí 100%, 200%. Tôi nói ngay đây là những dự án rủi ro cực cao, hoặc lừa đảo.

Suy nghĩ đơn giản thế này. Nếu thật sự dự án đó trả 30%/năm, thì tôi đi vay ngân hàng 10%/ năm, tôi đưa vào đầu tư thì tôi sẽ được hưởng lãi suất chênh lệch 20%, mà gần như không có rủi ro!

Chuyện cổ tích ấy không thể xảy ra.

Ấy thế mà, rất nhiều người, từ người không học về tài chính cho đến trí thức, từ tiểu gia cho đến đại gia, ùn ùn đổ tiền vào những dự án hứa hẹn, đảm bảo trả lãi suất cao. Họ chết vì thiếu hiểu biết và quá tham lam.

RỦI RO TRONG ĐẦU TƯ

Trong đầu tư, về cơ bản có 3 loại rủi ro chính: rủi ro mất vốn, rủi ro không đạt tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng, và rủi ro thanh khoản.

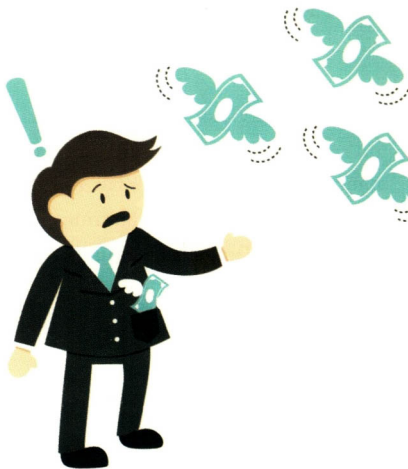
Rủi ro mất hẳn vốn

- Đầu tư vào một công ty: Công ty phá sản, nhà đầu tư chỉ còn tờ giấy xác nhận là cổ đông.

- Mua một miếng đất của Alibaba: Chỉ có đất trên giấy.

- Mua Onecoin: Có rất nhiều tiền ảo trên máy tính, còn tiền thật thì đã bay mất.

- Đầu tư vào sàn chứng khoán quốc tế: Tiền thật vào tài khoản “quốc tế” của các công ty lừa đảo này. Chứng khoán thì chỉ thấy trên màn hình. Họ đi, tiền nhà đầu tư cũng đi theo họ.





Rủi ro không đạt tỷ suất lợi nhuận, giảm vốn

- Đầu tư vào công ty giá trị, kỳ vọng đạt tỷ lệ lợi nhuận 20%/năm, nhưng vì có biến động về thị trường chung, nên tỷ suất lợi nhuận chỉ là 14%/năm.

- Đầu tư vào nhà, kỳ vọng đạt tỷ lệ lợi nhuận 25%/ năm, nhưng xảy ra khủng hoảng, tỷ suất lợi nhuận thật chỉ là -5%/ năm.

- Đầu tư vào cổ phiếu tương tự như Facebook, kỳ vọng giá tăng gấp 100 lần sau vài năm, thực tế lại giảm đến 90%.

Rủi ro thanh khoản (chuyển đổi ra tiền)

- Một miếng đất, giá vốn 1 tỷ đồng. Giá hiện nay, nghe nói là 3 tỷ đồng. Nhưng thị trường đóng băng. Rao bán 3 tháng rồi, không thấy ai trả giá.

- Đầu tư vào cổ phiếu nhỏ. Năm trước giá lên tốt. Tỷ suất sinh lợi đạt 45%/năm. Nhưng hiện tại thị trường quá ít giao dịch, đặt lệnh bán cả tuần nay mà không khớp lệnh.

Có 2 cách chính để giảm thiểu rủi ro:

1) Nghiên cứu thật kỹ. Tức là bỏ tất cả trứng vào một giỏ, và canh chừng giỏ trứng ấy.

2) Đa dạng hóa danh mục đầu tư. Tức là bỏ trứng vào nhiều giỏ.

NHỮNG NGUYÊN TẮC VÀNG TRONG ĐẦU TƯ

Trước khi ra quyết định đầu tư vào một tài sản, sản phẩm đầu tư nào chúng ta cần phải:

- Nắm rõ cơ sở/tính pháp lý của sản phẩm. Nhà nước, pháp luật có bảo vệ chúng ta không?
- Nắm rõ “hạng mức tín dụng”, độ tin cậy của người bán, người giữ phần “cán” tài sản mà ta đã đầu tư.
- Hiểu rõ nguyên tắc vận hành, tạo ra lợi nhuận của tài sản/sản phẩm.
- Nhận diện những rủi ro tiềm ẩn của tài sản/sản phẩm đó. Cách giảm thiểu, quản lý rủi ro.
- Luôn nhớ rằng “Không bao giờ có một bữa trưa miễn phí”. Vì thế chúng ta hãy nói KHÔNG với tất cả sản phẩm cam kết lợi nhuận cao.

GHI CHÚ CỦA BẠN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[illegible]

ĐẦU TƯ
VÀO DOANH NGHIỆP
CHƯA NIÊM YẾT

VS

MUA CỔ PHIẾU
TRÊN SÀN CHỨNG KHOÁN



Vào những năm 2006-2008, nói đến đầu tư dài hạn thì thị trường Việt Nam sẽ cười. Ai cũng mong làm giàu nhanh. Mua một phát giá lên ngay, chứ công đâu mà chờ 10, 20 năm? Lúc đó thị trường hầu như không có nhà đầu tư dài hạn nào, ngoài các cổ đông sáng lập, Hội đồng quản trị của các doanh nghiệp, và những nhà đầu tư mua nhầm cổ phiếu bị lỗ quá, nên chuyển qua “ôm” dài hạn.

Trước khi đầu tư vào doanh nghiệp và cổ phiếu thì chúng ta phải hiểu những kiến thức sau.

DOANH NGHIỆP CÓ 2 LOẠI VỐN

Để có thể hoạt động, doanh nghiệp cần vốn. Về cơ bản, doanh nghiệp có 2 loại vốn: Vốn vay (debt) và vốn của cổ đông (equity). Trên bảng cân đối tài sản thì vốn nằm bên phải và luôn phải cân bằng với giá trị tài sản của doanh nghiệp bên trái.

Nguồn vốn vay (debt) là nợ ngân hàng, trái phiếu doanh nghiệp, và một số loại nợ khác. Thông thường lãi suất của vốn vay thấp hơn lãi suất vốn chủ sở hữu (equity). Nhưng vốn vay là vốn cam kết. Doanh nghiệp phải trả đúng lãi suất và kỳ hạn.

Nguồn vốn chủ sở hữu (equity) là vốn góp của cổ đông và lợi nhuận giữ lại. Lãi suất của vốn cổ đông/chủ sở hữu, trung bình, cao hơn lãi suất của vốn vay. Tuy vậy vì cổ đông là chủ của doanh nghiệp nên lãi suất của cổ đông thì không cam kết. Doanh nghiệp lỗ thì cổ đông “đồng cam cộng khổ”, doanh nghiệp lời thì cổ đông là người hưởng lợi chính.

DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN VIỆT NAM: VỐN VAY ĐANG NHIỀU HƠN VỐN CỔ ĐÔNG

Tổng số vốn cổ đông trên thị trường chứng khoán Việt Nam, còn thấp hơn khá nhiều so với tổng số tiền do hệ thống ngân hàng cho các doanh nghiệp vay. Điều này trái với thông lệ của các nước phát triển.



Người Việt Nam còn khá thận trọng “ăn chắc mặc bền” nên đa số muốn gửi ngân hàng hơn là đầu tư doanh nghiệp. Khi làm như vậy, người Việt đã bỏ qua cơ hội để sinh sôi nảy nở tiền của mình. Theo thống kê, trong thời gian dài thì tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp cao hơn khá nhiều so với lãi suất trung bình của ngân hàng, khoảng từ 1,8 lần-5,6 lần, tùy thị trường.

Song song với việc phát triển các doanh nghiệp tư nhân, và việc hỗ trợ khởi nghiệp, Việt Nam cần “giáo dục”, khuyến khích người dân dư tiền thành các nhà đầu tư vào doanh nghiệp, chứ không chỉ là người gửi tiền vào ngân hàng. Khi đó người dân cũng được lợi, mà doanh nghiệp cũng có nhiều vốn hơn, kinh tế Việt Nam sẽ phát triển mạnh mẽ hơn.

LỢI NHUẬN CỦA VIỆC ĐẦU TƯ VÀO DOANH NGHIỆP

Khi đầu tư vào doanh nghiệp, nhà đầu tư sẽ được hưởng hai nguồn lợi nhuận:

- 1) Cổ tức được chia từ lợi nhuận của doanh nghiệp.
- 2) Chênh lệch giữa giá bán cổ phần và giá mua, khi kết thúc đầu tư.

CÁC HÌNH THỨC ĐẦU TƯ

Trường hợp 1

Nhà đầu tư là cổ đông chính, và nắm quyền làm chủ. Khi đó nhà đầu tư vừa là chủ doanh nghiệp (nhóm 3), vừa là nhà đầu tư (nhóm 4). Và có thể nhà đầu tư làm luôn giám đốc điều hành (nhóm 1). Trong trường hợp này nhà đầu tư là người quyết định cuộc chơi, là người quyết định chính về tỷ suất lợi nhuận và rủi ro trên số tiền đầu tư của mình.

Trường hợp 2

Nhà đầu tư là cổ đông và không điều hành của một doanh nghiệp chưa niêm yết trên sàn chứng khoán. Đầu tư dạng này thì lợi nhuận kỳ vọng cao và vì thế rủi ro cũng cao.

Trước khi quyết định đầu tư, nhà đầu tư cần phải hiểu rõ về năng lực và đạo đức của chủ doanh nghiệp, ban điều hành; nắm vững kết quả hiện nay và tiềm lực trong tương lai của doanh nghiệp.

Nếu không phải là những cổ đông đầu tiên được mua giá gốc 1.0 thì nhà đầu tư cần phải nắm cơ bản về định giá doanh nghiệp, trước khi mua với giá X chấm.

Trường hợp 3

Nhà đầu tư mua cổ phiếu trên sàn chứng khoán.

Có hai loại nhà đầu tư chính trên sàn chứng khoán.

- *Loại 1 là những nhà đầu tư ngắn hạn*, còn được gọi là nhà đầu cơ, hay nhà kinh doanh. Họ đầu tư ngắn hạn, mua mua bán bán cổ phiếu trong thời gian ngắn, vài ngày, vài tuần, vài tháng. Có nhiều chiến lược đầu tư ngắn hạn: theo trend, theo thông tin, theo phân tích kỹ thuật, theo cảm giác chủ quan...

Đây là Zero-sum game, trò chơi có tổng bằng 0. Nghĩa là số tiền người thắng sẽ bằng số tiền người thua. Và vì cả hai bên phải đóng phí cho hệ thống, cho các công ty chứng khoán, nên thực tế thì nhà đầu tư ngắn hạn thua nhiều hơn thắng.

- *Loại 2 là những nhà đầu tư dài hạn*. Có nhiều trường phái đầu tư dài hạn, trong đó trường phái đầu tư giá trị của tỷ phú hàng đầu thế giới Warren Buffet là trường phái được giới đầu tư học hỏi và áp dụng nhiều nhất.

Vào những năm 2006-2008, nói đến đầu tư dài hạn thì thị trường Việt Nam sẽ cười. Ai cũng mong làm giàu nhanh. Mua một phát giá lên ngay, chứ công đâu mà chờ 10, 20



năm? Lúc đó thị trường hầu như không có nhà đầu tư dài hạn nào, ngoài các cổ đông sáng lập, Hội đồng quản trị của các doanh nghiệp, và những nhà đầu tư mua nhằm cổ phiếu bị lỗ quá, nên chuyển qua “ôm” dài hạn.

Thị trường chứng khoán Việt Nam đã qua thời gian “hoang sơ”, và bắt đầu trưởng thành. Ngoài những nhà đầu tư ngắn hạn, ắt hẳn đã xuất hiện những nhà đầu tư dài hạn, những nhà đầu tư tăng trưởng, những nhà đầu tư giá trị. Đầu tư cổ phiếu dài hạn là kênh đầu tư quan trọng của nhà đầu tư nghiệp dư.

GHI CHÚ CỦA BẠN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

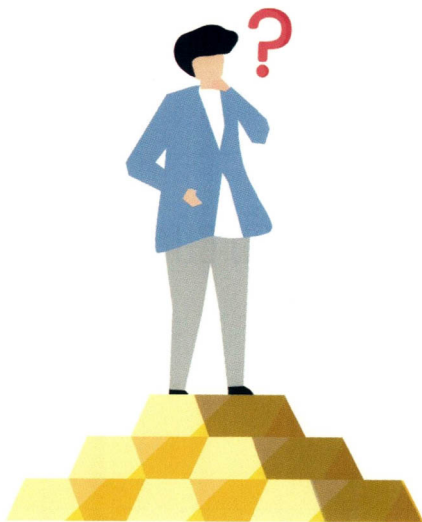
.....

.....

.....

.....

ĐẦU TƯ VÀO VÀNG CÓ LÃI KHÔNG? ĐẦU TƯ BAO NHIÊU LÀ HỢP LÝ?



VÀNG LÀ KIM LOẠI QUÝ VÀ TỪNG ĐƯỢC XEM NHƯ TIỀN

Vàng là tên nguyên tố hóa học có ký hiệu Au và số nguyên tử 79 trong bảng tuần hoàn. Là kim loại chuyển tiếp (hóa trị 3 và 1) mềm, dễ uốn, dễ dát mỏng, màu vàng và có ánh kim, vàng có ở dạng quặng hoặc hạt trong đá và trong các mỏ bồi tích và là một trong số kim loại đúc tiền.

Vàng được dùng làm một tiêu chuẩn tiền tệ ở nhiều nước và cũng được sử dụng trong các ngành trang sức, nha khoa và điện tử. Mã tiền tệ ISO của nó là XAU.

Trong lịch sử, các đồng xu vàng được sử dụng rộng rãi làm tiền tệ. Cho đến khi tiền giấy xuất hiện thì các nước lại áp dụng hệ thống kinh tế gọi là bản vị vàng. Trong một giai đoạn dài, chính phủ Hoa Kỳ quy định giá trị của đồng dollar Mỹ để một troy ounce tương đương với 20,67 USD (664,56 USD/kg), nhưng vào năm 1934 đồng dollar bị phá giá xuống còn 35,00 USD trên troy ounce (1.125,27 USD/kg). Với sự phát triển của kinh tế, nhu cầu in tiền ngày càng tăng cao, hệ thống bản vị vàng đã liên tục bị thử thách tại các cột mốc 1961, 1968.

Đến năm 1975, hệ thống bản vị vàng đã chính thức bị bãi bỏ. Tuy vậy các ngân hàng Trung ương của các nước lớn vẫn giữ dự trữ vàng, tuy nhiên mức độ đã giảm đi khá nhiều vì không còn bị bắt buộc phải “bảo chứng” cho giá trị của tiền nữa.

SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ VÀNG TRÊN THẾ GIỚI

Trung bình chi phí để khai thác vàng khoảng 317 USD/oz năm 2007, nhưng có thể khác biệt rất lớn phụ thuộc vào kiểu mỏ và chất lượng quặng. Ở thời điểm cuối năm 2006, ước tính tất cả lượng vàng từng được khai thác là 158.000 tấn.



Những nước khai thác vàng nhiều nhất là Nam Phi, Trung Quốc, Hoa Kỳ, Australia, Nga và Peru.

Tỷ lệ tiêu thụ vàng được sản xuất trên thế giới ước khoảng 50% trong lĩnh vực trang sức, 40% để đầu tư và 10% trong công nghiệp. Một điều khá đặc biệt đó là vàng rất bền, rất ổn định. Do đó vàng luôn được thu lại và tái sử dụng.

Trước năm 2013, Ấn Độ là nước tiêu thụ vàng nhiều nhất thế giới. Người Ấn Độ mua khoảng 25% lượng vàng của thế giới, xấp xỉ 800 tấn mỗi năm. Năm 2013, với tốc độ tiêu thụ tăng trưởng 30%/năm, Trung Quốc đã vượt qua Ấn Độ, và trở thành nước tiêu thụ vàng nhiều nhất thế giới.

Việt Nam nằm trong top 20 các nước tiêu thụ vàng trên thế giới.

VÀNG VIỆT NAM VS VÀNG THẾ GIỚI

Trên thị trường thế giới, vàng thường được đo lường theo hệ thống khối lượng troy, trong đó 1 troy ounce (OZ) tương đương 31,1034768 gam.

Trong ngành kim hoàn ở Việt Nam, khối lượng của vàng được tính theo đơn vị là lượng (hay lạng) hoặc chỉ. Một lượng vàng nặng 37,50 gam. Một chỉ vàng bằng 1/10 lượng vàng.

- Quy đổi đơn vị tính gam - oz (troy ounce)

1 troy oz = 31,1034768 gams. Do đó 1 lượng (37,5 gam) = $37,5/31,1034768$ oz = 1,20565 oz hay 1 oz = 0,82945 lượng.

Công thức cơ bản để tính giá vàng Việt Nam:



Giá vàng Việt Nam = (Giá Thế giới + phí vận chuyển + phí bảo hiểm) x (1 + thuế nhập khẩu) : 0,82945 x tỷ giá USD/VND.

Tuy vậy, giá vàng Việt Nam luôn cao hơn giá của cách tính cơ bản. Độ chênh lệch này do luật cung cầu tại thị trường Việt Nam quyết định.

VÀNG CÓ KHUYNH HƯỚNG TĂNG GIÁ TRONG DÀI HẠN, VÀ ĐẶC BIỆT TĂNG CAO KHI CÓ BIẾN ĐỘNG

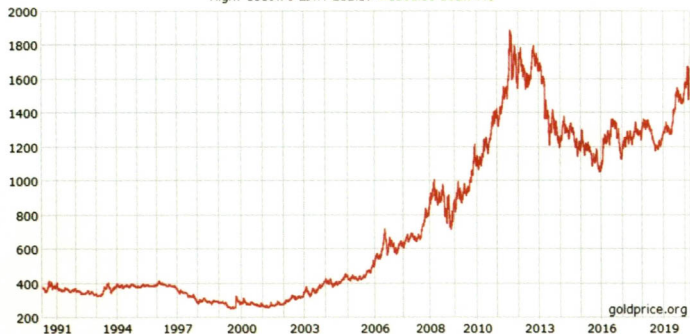
Vì là tài sản có giá trị, lượng cung hạn chế, lượng cầu luôn tăng, nên về cơ bản, giá vàng sẽ tăng trong dài hạn. Nhưng nó không tăng đều như các nhà đầu tư mong muốn. Những khi kinh tế thế giới biến động, suy thoái, giá vàng sẽ tăng rất cao, và sau đó nó lại điều chỉnh giảm. Và như thế đồ thị giá vàng thể hiện xu thế tăng, nhưng với những cái Zích Zắc, lên lên xuống xuống, cực lớn.

Chúng ta hãy nhìn đồ thị trong 30 năm sẽ thấy rõ hơn những biến động này:

30 Year Gold Price in USD/oz

High: 1889.70 Low: 252.57 ▲1361.00 362.74%

Last Close: 1736.20



Giai đoạn năm 1990-2005: Giá vàng khá thấp, và khá ổn định. Giá dao động ở mức 400 USD/ounce, thấp nhất là 252.

Giai đoạn 2005-2011: Giá vàng tăng nhanh. Bắt đầu mức giá 444 USD/ounce, giá vàng đã tăng dần đều trong các năm này, và đạt đỉnh 1.896 USD/ounce trong năm 2011.

Giai đoạn 2011-2015: Giá vàng giảm dần đến mức 1.100 USD/ounce.

Giai đoạn 2015-2019: Giá vàng tăng đều trở lại. Mức đóng cửa ngày 14/1/2020: 1.552 USD/ounce.

TỶ SUẤT LỢI NHUẬN KHÁ TỐT NẾU MUA VÀNG TẠI VÙNG GIÁ THẤP VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN

Giả sử chúng ta mua vàng vào năm 2000: giá 300 USD/ounce, năm 2019 bán với giá 1.500 USD chúng ta đạt lãi suất 8,84%/năm.



Giả sử chúng ta mua vàng vào năm 2005: giá 450 USD/ounce, năm 2019 bán với giá 1.500 USD chúng ta đạt lãi suất 8,98%/năm.

Đây là lãi suất tính theo tiền USD.

Những rủi ro: mất vốn, giảm vốn, thanh khoản là khá thấp trong đầu tư vàng.

Vì thế người dân, những nhà đầu tư nghiệp dư, bán chuyên, nên có tỷ lệ 5-10% vàng trong danh mục đầu tư dài hạn của mình.

ĐẦU TƯ VÀNG NGẮN HẠN, DỪNG ĐÒN BẨY, CÓ KHẢ NĂNG THUA CAO

Như tôi đã phân tích trong bài “Tại sao những người chơi casino và các trader lại thường thua nhiều hơn thắng?” trang 108, những nhà đầu tư kinh doanh vàng ngắn hạn, kinh doanh vàng trên sàn đa số là thua lỗ. Sự thất bại về tiền bạc của những nhân vật ngân hàng cộm cán như Bầu Kiên ngân hàng ACB, ông Bình ngân hàng Đông Á, và một số ông bà chủ ngân hàng khác... ít nhiều đều có liên quan đến việc buôn vàng tài khoản với thế giới. Người



thì mua lên (mua giá thấp chờ giá lên cao để bán ra đóng trạng thái), người thì đánh xuống (bán giá cao, chờ giá thấp mua vào để đóng trạng thái)... và tất cả đều thua lỗ nặng.

Trong ngắn hạn, giá vàng nhảy hoàn toàn ngẫu nhiên. Gần như không ai đoán được. Thông thường, thì trước khi lên giá, nó sẽ có vài cơn xuống giá để “xử”, hù dọa những người mua vào. Trước khi xuống giá, nó sẽ có vài cơn sóng lên giá để “xử”, hù dọa những người bán xuống.

Do vậy nhà đầu tư nghiệp dư chỉ nên đầu tư vàng lâu dài. Không nên sa đà vào mua mua bán bán.

NHÀ NƯỚC KHÔNG KHUYẾN KHÍCH DÂN ĐẦU TƯ VÀNG

Khi dân dùng tiền đầu tư vàng thì hầu như họ không đóng góp gì cho nền kinh tế.

Trong bài “Đầu tư dài hạn vào doanh nghiệp chưa niêm yết hay Mua cổ phiếu trên sàn chứng khoán - Những nguyên tắc cơ bản” trang 180 thì khi người dân đầu tư vào doanh nghiệp chưa niêm yết hay mua cổ phiếu trên sàn chứng khoán sẽ đóng góp nhiều nhất cho nền kinh tế.

Kế sau đó là gửi tiền vào ngân hàng, mua bảo hiểm.

Còn đầu tư vàng, thì hầu như không tạo ra lợi ích tích cực cho nền kinh tế. Thậm chí còn làm tổn ngoại tệ, vì Việt Nam nhập nhiều hơn xuất.

Hiện nay, theo thống kê khá tin cậy, số vàng mà người dân Việt Nam đang cất giữ để phòng thân, đầu tư dài hạn là 500 tấn. Ngân hàng Nhà nước được giao nhiệm vụ huy động số vàng nhằm phát triển kinh tế đất nước. Tuy vậy đến nay vẫn chưa có phương án nào khả thi, vì 3 nhóm nguyên nhân chính sau đây:

1) Lòng tin của dân vào Nhà nước. Dân phải đủ lòng tin thì mới mở hầu bao, mới đựng tới vàng là món mà họ cất kỹ.

2) Rủi ro của việc tăng giá. Nếu Nhà nước mượn vàng để đổi ra tiền thì rủi ro tăng giá vàng là rủi ro cực cao. Nếu Nhà nước mượn vàng để làm tài sản cầm cố thì giảm thiểu rủi ro này.

3) Tăng sự đầu cơ vào vàng. Trước đây khi các ngân hàng chấp nhận xem vàng tương đương tiền, và trả lãi trên vàng gửi, thì tình hình đầu cơ vàng rất lớn. Nhà nước đã rất nỗ lực để giảm thiểu đầu cơ vàng. Nếu bây giờ lại huy động vàng của dân và trả lãi thì vàng sẽ không còn là đồng tiền chết, mà trở thành đồng tiền lưu thông, lúc đó lại xảy ra nguy cơ đầu cơ vàng.

Bài toán huy động vàng của dân, xem ra rất khó giải.

GHI CHÚ CỦA BẠN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NGUYÊN TẮC CHỌN VÀ ĐẦU TƯ CỔ PHIẾU DÀI HẠN

Bị ảnh hưởng của dịch COVID-19, thị trường chứng khoán đã sụt giảm 25% trong vòng 2 tháng. Tuy vậy, trong dài hạn, VN-index vẫn tăng trưởng bình quân 11%/năm trong 20 năm qua. Trên thị trường có hơn 50 cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi trung bình 15%/năm.

THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN LUÔN TĂNG TRƯỞNG TRONG DÀI HẠN

Doanh nghiệp là bộ phận cấu thành chính yếu của nền kinh tế. Về mặt lý thuyết mà nói thì giá trị tăng trưởng của tất cả các doanh nghiệp sẽ rất gần với sự tăng trưởng GDP. Và vì doanh nghiệp trên sàn chứng khoán là những doanh nghiệp đã được sàng lọc, có hiệu quả kinh doanh tốt nên mức tăng trưởng của chúng sẽ cao hơn sự tăng trưởng của nền kinh tế. Điều này đã được chứng minh hàng thế kỷ nay tại các nước phát triển, và được chứng minh tại Việt Nam trong 20 năm qua.

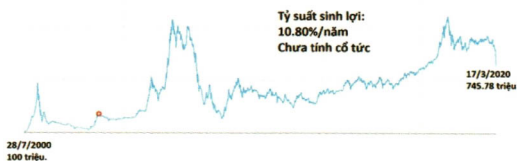
Dù bị ảnh hưởng dịch COVID-19, VN-index vẫn tăng trưởng 11%/năm. Trên thị trường có hơn 50 cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi trung bình 15%/năm.

Giả sử, vào ngày 28/7/2000, nhà đầu tư tên X đầu tư



100 triệu vào cổ phiếu trung bình tương tự như VN-index, thì ngày 22/1/2020 số tiền của anh là tương đương với 991,46 triệu. Tỷ suất trung bình 1 năm của anh là 12,5%/năm. Nếu tính cả hiệu ứng của cổ tức thì tỷ suất sinh lợi của anh X từ cổ phiếu trung bình VN-index này sẽ khoảng 12,7%-13%/năm.

Bị ảnh hưởng của dịch COVID-19, số tiền của anh X đã giảm từ 991,46 triệu vào ngày 22/1/2020, xuống còn 745,78 triệu vào ngày 17/3/2020. Anh X mất đến 24,78%, chỉ trong vòng 55 ngày. Một sự sụt giảm rất lớn.



Tuy vậy, tính về hiệu quả đầu tư: 100 triệu từ ngày 28/7/2020, và đạt 745,78 triệu vào ngày 17/3/2020, anh X vẫn đạt tỷ suất sinh lợi trung bình là: 10%/năm. Nếu tính hiệu ứng của cổ tức thì tỷ suất sinh lợi của anh X từ cổ phiếu trung bình VN-index này sẽ ở khoảng 11%-11,3%/năm. Đây là mức tỷ suất sinh lợi khá tốt.

Đầu tư đường dài có tỷ suất sinh lợi tốt như vậy nên tôi mới khuyến khích các cá nhân nhất là những người không chuyên, những nhà đầu tư nghiệp dư nên đầu tư dài hạn.

CÁCH CHỌN CỔ PHIẾU DÀI HẠN. SỰ KHÁC NHAU GIỮA VIỆC LỰA CHỌN CỔ PHIẾU TRONG KINH DOANH CỔ PHIẾU TỨC ĐẦU TƯ NGẮN HẠN SO VỚI ĐẦU TƯ DÀI HẠN.

Nguyên tắc của đầu tư ngắn hạn là dự đoán xu hướng giá cổ phiếu trong ngắn hạn. Trong khi đó nguyên tắc quan trọng và cũng là bước lọc đầu tiên của đầu tư dài hạn, đó là phải tìm ra những cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi trung bình hằng năm cao, liên tục trong quãng thời gian dài.

Để mọi người dễ hình dung, tôi xin được dùng từ “phong độ” và “đẳng cấp” trong bóng đá.

Trong ngắn hạn thì giá cổ phiếu, sẽ lên lên xuống xuống. Sự lên xuống trong ngắn hạn này của cổ phiếu có thể xem như là phong độ. Và phong độ này phụ thuộc vào quy luật cung cầu, mà cung cầu thì lại phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố: kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, tin đồn về doanh nghiệp, tình hình ngành, tình hình kinh tế trong nước, tiềm năng kinh tế thế giới, và quan trọng nhất là tâm lý của nhà đầu tư.

Nhà đầu tư ngắn hạn, còn gọi là lướt sóng, sẽ thực hiện các lệnh kinh doanh cổ phiếu dựa trên sự dự đoán về “phong độ” của cổ phiếu. Sẽ có cổ phiếu phong độ ổn định, dễ đoán. Sẽ có cổ phiếu có phong độ

thất thường, khó đoán. Mùa COVID-19 thì phong độ của hầu hết các cổ phiếu đều rất thất thường, vì thế rủi ro rất cao cho các nhà đầu tư ngắn hạn. Sẽ có những người cho mình là tài ba. Nhưng, như tôi đã viết trong bài “Tại sao chơi casino và kinh doanh ngắn hạn (trading) thua nhiều hơn thắng” trang 108, trong ngắn hạn, nhà đầu tư thắng thì ít mà thua thì nhiều.

Trong dài hạn thì khác hẳn. Trong thời gian 5 năm, 10 năm, 20 năm, thì mỗi cổ phiếu sẽ có một đẳng cấp riêng của mình, tương tự như câu “Phong độ thì nhất thời. Đẳng cấp thì bền vững”. Trường phái “thị trường không bao giờ sai” cho rằng, giá cổ phiếu là thước đo đúng nhất về giá trị của cổ phiếu/ doanh nghiệp. Tất cả những gì tạo ra giá trị của doanh nghiệp: tầm nhìn, chiến lược của hội đồng quản trị, sự tài ba của ban điều hành, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, tiềm năng trong tương lai, tác động của sự ảnh hưởng bên ngoài... tất cả đều được thị trường đưa vào giá cổ phiếu. Sự biến động của giá sẽ tạo ra tỷ suất sinh lợi.

Nhà đầu tư dài hạn sẽ loại bỏ những cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi trung bình hàng năm thấp hơn tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng, và chỉ chọn lọc những cổ phiếu “đẳng cấp” là những cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi trung bình hàng năm cao, liên tục trong quãng thời gian dài. Đó là những cổ phiếu qua được bước 1 của sự lựa chọn để vào danh sách đầu tư dài hạn.

Bước 1: Dùng giá đóng cửa điều chỉnh để lựa chọn cổ phiếu dài hạn

Để lựa chọn cổ phiếu dài hạn, chúng ta dựa vào giá đóng cửa điều chỉnh của cổ phiếu. Giá chính thức của cổ phiếu mà chúng ta thấy trên bảng điện và trong các thống kê là giá đóng cửa của cổ phiếu. Giá đóng cửa chính thức này là để giao dịch, nhưng chưa tính đến ảnh hưởng của việc chia cổ tức bằng tiền mặt, và chia tách, thưởng cổ phiếu. Giá đóng cửa điều chỉnh là giá đã tính đến sự ảnh hưởng của việc chia cổ tức bằng tiền mặt, và chia tách, thưởng cổ phiếu.

Ví dụ: Vào ngày 20/1/2005, giá đóng cửa của cổ phiếu Y là 36.000 đồng/cổ phần, cổ tức tiền mặt được chia là 4.000 đồng. Thì giá đóng cửa điều chỉnh ngày 20/1/2005 của cổ phiếu Y sẽ là 32.000 đồng/cổ phần. Giá này thể hiện vào ngày 20/1/2005 nhà đầu tư đã được hưởng cổ tức là 4.000 đồng.

Ví dụ: Vào ngày 22/1/2007, giá đóng cửa của cổ phiếu Z là 52.000 đồng/cổ phần. Trong ngày hôm đó, doanh nghiệp chia tách cổ phiếu. Cứ 1 cổ phần thì thành 2 cổ phần. Thì giá đóng cửa điều chỉnh ngày 22/1/2007 của cổ phiếu Z sẽ là 26.000 đồng/cổ phần. Giá này thể hiện nhà đầu tư đã được hưởng sự chia tách 1:1 của cổ phiếu Z.

Tuy vậy nhà đầu tư không cần phải tính giá đóng cửa điều chỉnh. Những doanh nghiệp tài chính chuyên nghiệp đã tính sẵn giá đóng cửa điều chỉnh cho chúng ta.

Bây giờ tôi lấy số cụ thể của cổ phiếu XYZ.

Ngày 14/7/2014, giá đóng cửa của cổ phiếu XYZ là: 81,50. Giá đóng cửa điều chỉnh là: 13,56.

Ngày 17/3/2020, giá đóng cửa của cổ phiếu XYZ là: 77,3. Giá đóng cửa điều chỉnh của cổ phiếu XYZ cũng là 77,3.

Tính ra, ta sẽ có tỷ suất sinh lợi trung bình của cổ phiếu đó là $= 35,9\%$ /năm, trong khoảng thời gian 14/7/2014-17/3/2020.

Với tỷ suất sinh lợi mức $35,9\%$ /năm, XYZ là một trong những cổ phiếu qua được bước 1 của sự lựa chọn để vào danh sách đầu tư dài hạn.

Dựa vào giá cổ phiếu điều chỉnh, chúng tôi đã chọn được khá nhiều cổ phiếu qua được bước 1 của sự lựa chọn để vào danh sách đầu tư dài hạn.

Đó là những cổ phiếu có tuổi đời lớn hơn 5 năm, và có tỷ suất sinh lợi trung bình hàng năm cao. Cụ thể như sau:

Hơn 50 cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi >15%/năm,

Hơn 30 cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi >20%/năm,

Hơn 10 cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi >25%/năm.

Từ những cổ phiếu này, nhà đầu tư tiến hành thêm ba bước lọc nữa để ra danh sách cuối cùng.

Bước 2: Loại bớt một số cổ phiếu theo tiêu chí của nhà đầu tư

Nhà đầu tư sẽ lọc bớt các cổ phiếu, dựa vào các tiêu chí sau:

Tiềm năng tương lai của ngành kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu ngành của doanh nghiệp có khả năng không còn tiềm năng phát triển trong tương lai, thì chúng ta có thể loại cổ phiếu đó ra.

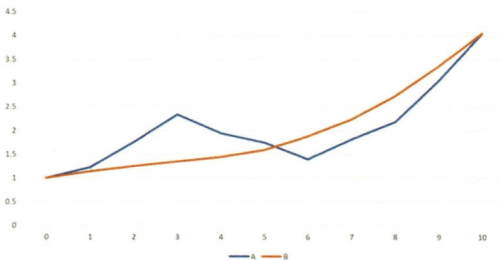
Sự thay đổi lớn về cổ đông, ban điều hành. Nếu chúng ta có nghe thông tin về sự thay đổi này thì chúng ta có thể loại cổ phiếu đó ra.

Và những tiêu chí khác của từng nhà đầu tư.

Bước 3: Loại những cổ phiếu có độ rủi ro cao

Rủi ro được định nghĩa là sự không chắc chắn, đối với kỳ vọng là tỷ suất sinh lợi trung bình hàng năm.

Ví dụ chúng ta có cổ phiếu A và cổ phiếu B cùng có tỷ suất sinh lợi hàng năm trung bình là 15%.



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	1.23	1.76	2.34	1.94	1.75	1.40	1.82	2.18	3.05	4.05
B	1.14	1.25	1.35	1.45	1.59	1.88	2.24	2.73	3.36	4.05

A	23%	43%	33%	-17%	-10%	-20%	30%	20%	40%	33%
B	14%	10%	8%	7%	10%	18%	19%	22%	23%	20%

Cổ phiếu B có tỷ suất sinh lợi các năm khá gần với số 15%, trong khi đó cổ phiếu A có tỷ suất sinh lợi các năm biến thiên khá xa với mức 15%. Trong chuyên môn, người ta nói cổ phiếu A có độ lệch chuẩn cao, rủi ro cao hơn cổ phiếu B.

Bước 3 sẽ tính ra độ rủi ro (độ lệch chuẩn) của từng cổ phiếu, và loại bỏ những cổ phiếu có độ rủi ro quá cao.

Bước 4: Chọn danh mục đầu tư

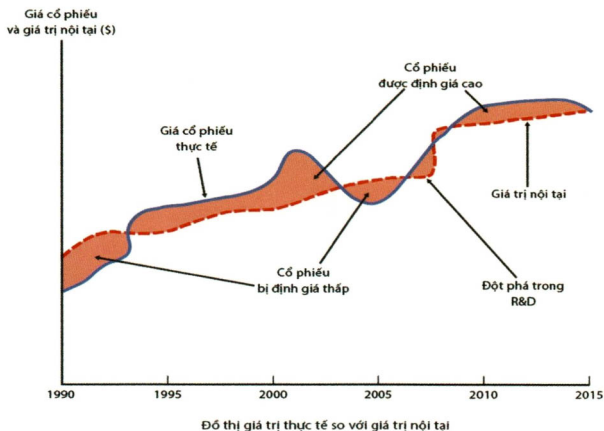
Từ những cổ phiếu còn lại sau bước 3, các chuyên gia sẽ chạy công thức trên phần mềm để tạo ra những danh mục cổ phiếu tối ưu: đạt tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng với độ rủi ro thấp nhất có thể.

Các nhà đầu tư nghiệp dư thì không cần phải thực hiện quá phức tạp như vậy. Chúng ta chỉ cần chọn 5-10 cổ phiếu từ danh sách cuối cùng và mua với tỷ lệ bằng nhau thì danh mục đầu tư đó sẽ có tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng cao, và có rủi ro thấp hơn nhiều so với việc đầu tư 1 cổ phiếu.

ĐẦU TƯ DÀI HẠN THEO PHƯƠNG PHÁP ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ

Phương pháp chọn cổ phiếu dài hạn gồm 4 bước tôi đề cập bên trên là trường phái của những nhà đầu tư tin rằng giá thị trường thể hiện giá trị của cổ phiếu.

Còn trường phái đầu tư giá trị mà ông tổ là Benjamin Graham và người học trò xuất sắc là tỷ phú Warren Buffet, thì cho rằng sẽ có lúc thị trường sai, phản ánh không đúng giá trị nội tại của cổ phiếu. Khi thị trường quá hưng phấn, nhà đầu tư quá tham lam thì giá cổ phiếu sẽ cao hơn giá trị nội tại (overvalued). Khi thị trường suy giảm mạnh, nhà đầu tư quá sợ hãi thì giá cổ phiếu sẽ thấp hơn giá trị nội tại (undervalued).



Nguồn: sách “Quản trị tài chính, 14e” “fundamental of financial management”.

Tác giả: Brigham, Houston.

Nhà đầu tư giá trị sẽ nghiên cứu kỹ về doanh nghiệp: ngành kinh doanh, tiềm năng phát triển, tình hình vĩ mô, tầm tâm tài của cổ đông lớn, ban điều hành, tình hình kinh doanh. Từ đó họ dự đoán dòng tiền lợi nhuận của doanh nghiệp/cổ phiếu và chiết khấu dòng tiền này về giá trị hiện tại

để tính ra giá trị nội tại của doanh nghiệp/cổ phiếu. Và họ sẽ đầu tư khi giá thị trường thấp hơn giá trị nội tại này.

Ví dụ như họ tính ra giá trị nội tại của cổ phiếu T nào đó là 27.000. Và họ mong muốn biên độ an toàn (margin of safety) là 12.000. Như vậy khi thị trường sợ hãi, đưa giá cổ phiếu T xuống mức giá 15.000 thì họ sẽ mua vào. Họ tin rằng thị trường rồi sẽ thể hiện đúng giá trị nội tại của cổ phiếu. Mà nếu không thì họ cũng sẽ rất ổn, vì họ nhận được giá trị từ những dòng tiền của doanh nghiệp/cổ phiếu.

Người viết trực tiếp giảng dạy khóa học “Phương pháp đầu tư cổ phiếu dài hạn đạt tỷ suất lợi nhuận cao”. Dạy trực tuyến bằng Zoom, và lưu lại video nên rất thuận tiện cho học viên. Khóa học giảng chi tiết về hai phương pháp: chọn cổ phiếu, lập danh mục đầu tư, và phương pháp đầu tư theo trường phái giá trị. Đây là khóa học kết hợp lý thuyết và thực hành, giúp học viên tự tin áp dụng vào thực tế đầu tư.

Học viên chưa có kiến thức về kinh tế, tài chính, đầu tư cũng có thể theo học chương trình này. Đã có hàng ngàn học viên tham gia và dành cho khóa học những lời ngợi khen, những nhận xét rất tích cực. Bạn đọc tham khảo về khóa học tại www.bizuni.vn, hoặc gọi 1900 6333 96.

GHI CHÚ CỦA BẠN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PHẦN 6

MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

CÁCH TÍNH CÁC BÀI TOÁN VỀ MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

AN TOÀN TÀI CHÍNH

Anh M hàng tháng có thu nhập 30 triệu. Mỗi tháng anh M chi 10 triệu cho các chi phí thiết yếu: thuê nhà, ăn uống, đi lại, và hóa đơn điện nước, điện thoại.

Giả sử lãi suất đầu tư 7%/năm, và tỷ lệ lạm phát 4%/năm.

Vậy anh M cần phải tích lũy bao nhiêu để có thể đạt mức an toàn tài chính vào 3 năm sau?

Trả lời:

Theo định nghĩa “An toàn tài chính là quỹ tài chính cá nhân đủ để cung cấp các nhu cầu thiết yếu: Nhà, tiện ích, ăn uống, đi lại... cho chúng ta trong 1 năm, mà chúng ta không cần phải làm việc”.

Quỹ an toàn tài chính của anh M vào cuối năm thứ 3 tương đương với số tiền hiện nay là $= 12 \text{ tháng} * 10 \text{ triệu/tháng} = 120 \text{ triệu}$.

Vì lạm phát là 4%/năm nên số tiền vào cuối năm thứ 3 sẽ là $= 120 * (1 + 4\%)^3 = 134.983.680 \text{ VNĐ}$.

Giả sử gọi số tiền này là X, ta sẽ có 3 khoản tiền X này cuối các năm 1, 2, 3.

Tiền cuối năm 1 sẽ có giá trị tại cuối năm 3 = $X \cdot (1+7\%)^2$.

Tiền cuối năm 2 sẽ có giá trị tại cuối năm 3 = $X \cdot (1+7\%)^1$.

Tiền cuối năm 3 sẽ có giá trị tại cuối năm 3 = $X \cdot (1+7\%)^0$.

Cộng 3 dòng tiền này lại sẽ bằng = 134.983.680.

Áp dụng công thức Gold seek trong Excel ta sẽ tính được $X = 41.986.899 \text{ VNĐ}$.

Cuối năm 1	41.986.899	2	7%	48.070.800
Cuối năm 2	41.986.899	1	7%	44.925.981
Cuối năm 3	41.986.899	0	7%	41.986.899
				134.983.680

Hoặc chúng ta dùng công thức tính dòng tiền đều trong Excel

$$PMT=(Rate,NPER,PV,FV,0)$$

$$PMT=(TSSL,Số\ kỳ,GTHT,GTTL,0)$$

$$PMT=(7\%,3,0,134983680,0)$$

$$PMT=41.986.899$$

Vậy 41.986.899 là số tiền anh M phải đầu tư hàng năm.

Vậy anh M cần tích lũy hàng tháng = 3.498.908.

ĐẢM BẢO TÀI CHÍNH. ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH. TỰ DO TÀI CHÍNH.

Đảm bảo tài chính

Quỹ tài chính cá nhân đủ để cung cấp các nhu cầu thiết yếu: Nhà, tiện ích, ăn uống, đi lại, và 50% các nhu cầu tiện nghi như: Trang phục, ăn ngoài, giải trí..., mà chúng ta không cần phải làm việc.

Anh N đang ở tuổi 35, thu nhập 50 triệu/tháng. Thu nhập cho nhu cầu thiết yếu là 20 triệu, 50% cho các tiện nghi là 5 triệu.

Vậy mức thu nhập của anh N ở cấp độ đảm bảo tài chính sẽ có giá trị tương đương với 25 triệu/tháng, mà anh không cần phải làm việc.

Độc lập tài chính

Quỹ tài chính cá nhân đủ để cung cấp cho chúng ta một cuộc sống tương đương với cuộc sống hiện tại, mà chúng ta không cần phải làm việc.

Vậy mức thu nhập của anh N ở cấp độ độc lập tài chính sẽ có giá trị tương đương với 50 triệu/tháng, mà anh không cần phải làm việc.

Tự do tài chính

Quỹ tài chính cá nhân đủ để cung cấp cho chúng ta một cuộc sống tốt HƠN cuộc sống hiện tại, mà chúng ta không cần phải làm việc.

Anh N mong muốn mức thu nhập của anh N ở cấp độ tự do tài chính sẽ có giá trị tương đương với 65 triệu/tháng, mà anh không cần phải làm việc.

Bài toán 1

Anh N cần tiết kiệm 1 tháng bao nhiêu để có thể đạt mức độ độc lập tài chính vào năm anh N 56 tuổi.

Anh N sẽ tiết kiệm hàng tháng và đầu tư vào cổ phiếu dài hạn từ năm nay, 35 tuổi, cho đến khi anh 55 tuổi với mức lãi suất dự kiến 15%/năm. (Đây gọi là giai đoạn tích lũy của nhà máy sản xuất tiền).

Vào năm cuối, năm 55 tuổi, anh sẽ bắt đầu rút lãi ra để phục vụ cuộc sống của mình. (Đây gọi là giai đoạn sử dụng của nhà máy sản xuất tiền).

Số tiền lãi này sẽ có giá trị tương đương với 50 triệu vào thời gian hiện tại, và sẽ được anh N rút ra sử dụng cho đến cuối đời.

Số tiền gốc, sau khi anh N mất, sẽ được gia đình anh thừa hưởng.

Giả sử rằng lạm phát bình quân là 3%/năm.

Giải thích

Vào tuổi 56, anh N muốn có thu nhập hàng tháng tương đương với mức hiện tại (50 triệu). Vì lạm phát là 3%/1 năm, nên số tiền tương đương với 50 triệu hiện nay vào năm anh N 56 tuổi sẽ là $= 50.000.000 \cdot (1+3\%)^{15} = 90.305.562$ đồng.

Vào năm 56 tuổi, hàng tháng anh N cần 90.305.562 đồng, tương đương $= 12 \cdot 90.305.562 = 1.083.666.741$ đồng/năm, khi anh N 56 tuổi. Và số tiền này phải tăng theo kịp với lạm phát.

Như vậy anh N cần có 1 số tiền vào năm 56 tuổi, số tiền này đầu tư với tỷ suất sinh lợi thực 7% để sinh ra lãi hàng năm là 1.083.666.741 đồng.

Chúng ta tính tỷ suất sinh lợi thực. Tức là tỷ suất sinh lợi sau lạm phát.

Đôi khi người ta tính TSSL thực = TSSL danh nghĩa - TL lạm phát = $15\% - 3\% = 12\%$.

Nhưng tính chính xác thì sẽ theo công thức này, TSSL thực = $((1 + \text{TSSL danh nghĩa}) / (1 + \text{TL lạm phát})) - 1 = ((1 + 15\%) / (1 + 3\%)) - 1 = 11,56\%$.

Số tiền gốc cần đầu tư khi anh N 55 tuổi sẽ là $= 1.083.666.741 / 11,56\% = 9.301.472.859$.

Bây giờ nhiệm vụ của ta là tìm ra số tiền mà anh N cần tiết kiệm và đầu tư hàng tháng để có được số tiền 9.301.472.859 lúc anh 55 tuổi.

Bài “Đầu tư đều đặn số tiền hàng tháng, sau một thời gian chúng ta sẽ có một số tiền lớn” là bài toán thuận: đầu tư hàng tháng số tiền cụ thể, sau một thời gian ta có số tiền nào đó.

Bây giờ chúng ta giải bài toán ngược: muốn có một số tiền 9.301.472.859 thì hàng năm anh N tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu?

Bây giờ chúng ta lập bảng tính Excel, gọi số tiền anh N tiết kiệm vào hàng năm là X.

Tính ra dòng tiền của mỗi năm.

X đồng vào năm anh N 35 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh N 55 tuổi là $= X * (1 + 15\%)^{20}$.

X đồng vào năm anh N 36 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh N 55 tuổi là $= X * (1 + 15\%)^{19}$.

X đồng vào năm anh N 37 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh N 55 tuổi là $= X * (1 + 15\%)^{18}$.

X đồng vào năm anh A 55 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh N 55 tuổi là $= X * (1 + 15\%)^0$.

					Goal Seak
Tuổi	Số tiền hàng năm	Số năm	TSSL	Tiền tại 55 tuổi	Tổng
35	78.288.557	20	15%	1.281.312.596	9.301.472.859
36	78.288.557	19	15%	1.114.184.866	
37	78.288.557	18	15%	968.856.406	
38	78.288.557	17	15%	842.483.831	
39	78.288.557	16	15%	732.594.636	
40	78.288.557	15	15%	637.038.814	
41	78.288.557	14	15%	553.946.794	
42	78.288.557	13	15%	481.692.865	
43	78.288.557	12	15%	418.863.361	
44	78.288.557	11	15%	364.229.009	
45	78.288.557	10	15%	316.720.878	
46	78.288.557	9	15%	275.409.459	
47	78.288.557	8	15%	239.486.486	
48	78.288.557	7	15%	208.249.118	
49	78.288.557	6	15%	181.086.190	
50	78.288.557	5	15%	157.466.252	
51	78.288.557	4	15%	136.927.176	
52	78.288.557	3	15%	119.067.109	
53	78.288.557	2	15%	103.536.617	
54	78.288.557	1	15%	90.031.841	
55	78.288.557	0	15%	78.288.557	

Cộng tất cả dòng tiền này lại, dùng công thức Goal seek, giả định cho tổng các dòng tiền này bằng 9.301.472.859 đồng chúng ta sẽ tính ra $X = 78.288.557$ đồng/năm.

Vậy, số tiền hàng tháng anh N phải tiết kiệm và đầu tư là $= 78.288.557 / 12 = 6.524.046$ đồng/tháng.

Khi đó anh N sẽ đạt mục tiêu “độc lập tài chính”, anh sống với mức sống tương đương với mức sống 50 triệu/tháng lúc này.

Bài toán 2

Anh N cần tiết kiệm 1 tháng bao nhiêu để có thể đạt mức độ tự do tài chính vào năm anh N 56 tuổi.

Anh N sẽ tiết kiệm hàng tháng và đầu tư vào cổ phiếu dài hạn từ năm nay, 35 tuổi, cho đến khi anh 55 tuổi với mức lãi suất dự kiến 15%/năm. (Đây gọi là giai đoạn tích lũy của nhà máy sản xuất tiền).

Vào năm cuối, năm 55 tuổi, anh sẽ bắt đầu rút lãi và một phần vốn gốc ra để phục vụ cuộc sống của mình. (Đây gọi là giai đoạn tận dụng của nhà máy sản xuất tiền).

Số tiền lãi và một phần vốn này sẽ có giá trị tương đương với 65 triệu vào vào thời gian hiện tại, và sẽ được anh N rút ra sử dụng cho đến cuối đời.

Số tiền gốc, sau khi anh N mất, sẽ được gia đình anh thừa hưởng.

Giả sử rằng lạm phát bình quân là 3%/năm.

Giải thích

Vào tuổi 56, anh N muốn có thu nhập hàng tháng tương đương với giá trị 65 triệu vào thời điểm hiện tại. Vì lạm phát là 3%/1 năm, nên số tiền tương đương với 65 triệu hiện nay vào năm anh 56 tuổi sẽ là $= 50.000.000 \cdot (1+3\%)^{20} = 117.397.230$ đồng.

Vào năm 56 tuổi, hàng tháng anh N cần 117.397.230 đồng, tương đương $= 12 \cdot 117.397.230 = 1.408.766.763$ đồng/năm, khi anh N 56 tuổi. Và số tiền này phải tăng theo kịp với lạm phát.

Chúng ta tìm giá trị của số tiền được đầu tư vào năm anh N 56 tuổi, với tỷ suất sinh lợi thật 11,65%, sẽ tạo ra dòng tiền 1.408.766.763 đồng hàng năm, trong đó gồm lãi và một phần gốc, từ năm anh N 56 tuổi cho đến năm anh N từ trần vào năm 80 tuổi thì số tiền gốc này không còn nữa.

Nghĩa là hàng năm anh N rút lãi và một phần tiền gốc ra để sử dụng. Đến 80 tuổi thì số tiền này cũng hết.

Nếu gọi PV là số tiền cần đầu tư (Giá trị hiện tại), với lãi suất thật là r , số tiền rút ra đều đặn hàng năm là Y , số tiền gốc không còn (Giá trị tương lai bằng 0), thì chúng ta có công thức như sau:

Giá trị hiện tại = Tiền rút đều đặn $\times ((1 - (1 + r)^{-n}) / r)$,

Giá trị hiện tại = $1.408.766.763 \times ((1 - (1 + 11.65\%)^{-25}) / 25)$,

Giá trị hiện tại = 11.322.820.254 đồng.

Chúng ta cũng có thể dùng công thức trên Excel:

Giá trị hiện tại = (lãi suất, số kỳ, số tiền đều đặn, giá trị tương lai, 0).

Giá trị hiện tại = (11.65%, 25, 1.408.766.763, 0, 0).

Giá trị hiện tại = 11.322.820.254 đồng.

Bây giờ chúng ta giải bài toán ngược: muốn có 1 số tiền 11.322.820.254 đồng thì hàng năm anh N tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu?

Giải tương tự như trên, ta có số tiền hàng năm anh N phải tiết kiệm và đầu tư là: 95.301.816 đồng.

					Goal Seak
Tuổi	Số tiền hàng năm	Số năm	TSSL	Tiền tại 60 tuổi	Tổng
35	95.301.816	20	15%	1.559.760.743	11.322.820.254
36	95.301.816	19	15%	1.356.313.690	
37	95.301.816	18	15%	1.179.403.208	
38	95.301.816	17	15%	1.025.568.007	
39	95.301.816	16	15%	891.798.267	
40	95.301.816	15	15%	775.476.754	
41	95.301.816	14	15%	674.327.612	
42	95.301.816	13	15%	586.371.837	
43	95.301.816	12	15%	509.888.554	
44	95.301.816	11	15%	443.381.351	
45	95.301.816	10	15%	385.549.001	
46	95.301.816	9	15%	335.260.001	
47	95.301.816	8	15%	291.530.435	
48	95.301.816	7	15%	253.504.726	
49	95.301.816	6	15%	220.438.893	
50	95.301.816	5	15%	191.685.994	
51	95.301.816	4	15%	166.683.473	
52	95.301.816	3	15%	144.942.150	
53	95.301.816	2	15%	126.036.652	
54	95.301.816	1	15%	109.597.089	
55	95.301.816	0	15%	95.301.816	

Kết quả: Số tiền hàng tháng anh N phải tiết kiệm và đầu tư là = $95.301.816 / 12 = 7.941.818$ đồng/tháng.

Khi đó anh N có thể sống với mức tự do tài chính, thu nhập tương đương 65 triệu, từ năm 56 tuổi cho đến khi lìa trần lúc 80 tuổi.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

THU NHẬP KHI VỀ HƯU

BẠN ĐÃ TỪNG QUAN TÂM
CUỘC SỐNG CỦA MÌNH SAU
TUỔI 60 THẾ NÀO CHƯA?



Khi về hưu, nếu bạn muốn một cuộc sống tương đương, hoặc bằng 70% như hiện tại, thì bây giờ bạn phải tiết kiệm và đầu tư. Càng sớm, càng tốt.

Khi đến tuổi 60, chúng ta sẽ về hưu. Dĩ nhiên sẽ có người ngừng công việc để sống an nhàn hưởng tuổi già, có người vẫn tiếp tục làm việc để khỏi buồn, và để chứng tỏ giá trị bản thân. Có người sẽ tiếp tục “chiến đấu” không mệt mỏi. Nhưng trong đa số trường hợp, thu nhập chúng ta sẽ giảm khá nhiều so với thu nhập khi ta còn làm việc. Vậy chúng ta đã chuẩn bị gì cho tuổi hưu trí của mình?

Sẽ có người nói tới đâu hay tới đó, “Trời sinh voi thì trời sinh cỏ”.

Có người nói tôi sẽ sống bằng lương hưu từ BHXH.

Có người nói sẽ làm thêm, làm tự do.

Có người nói tôi sẽ khởi nghiệp, sẽ giàu có và tự lo cho mình. (Chắc anh ta nghĩ khởi nghiệp chắc chắn thành công?!)

Có người nói con tôi sẽ lo cho tôi như tôi đã từng lo cho ông bà nội, ông bà ngoại của cháu. Nếu chúng ta được con cái lo thì quá tốt rồi. Vì đó không chỉ là tiền bạc, mà còn là tình yêu thương hiếu thảo. Tuy vậy, xã hội của Việt Nam chúng ta đang thay đổi theo xu hướng hiện đại, phương Tây. Đó là cha mẹ chỉ lo cho con đến 18 tuổi, cùng lắm là 22 tuổi, và về già thì cha mẹ tự lo.

Thế hệ 6X, 7X và 8X là thế hệ chuyển giao giữa xu hướng cũ và xu hướng mới. Nghĩa là chúng ta vẫn giống như bố mẹ mình, lo lắng bao bọc cho con không phải đến 18, 22 như người phương Tây, mà đến 30, 40 tuổi. Nhưng con của những người thuộc thế hệ 6X, 7X, 8X chúng ta có thể sẽ theo xu hướng hiện đại, sống độc lập, vì thế có thể sẽ không chu cấp 100% cho chúng ta khi chúng ta về hưu. Không phải là con chúng ta không thương yêu chúng ta, nhưng bởi vì xu hướng xã hội đã thay đổi.

Vì thế, chúng ta hãy chủ động thu nhập khi về hưu của mình, đừng phó thác cho ông trời hay bất kỳ ai khác. Bài này sẽ cụ thể hóa việc chuẩn bị tiền ngay bây giờ để có thể sống một cuộc sống độc lập khi về hưu. Nếu chúng ta chuẩn bị tiết kiệm từng tháng, và đầu tư từng năm thì áp lực sẽ không phải là quá lớn.

Ví dụ: Anh A, năm nay 30 tuổi, thu nhập sau thuế, sau BHXH là 40 triệu. Giả sử các doanh nghiệp (người sử dụng lao động) của anh A đã đóng BHXH cho anh A, từ năm anh A 25 tuổi, trên mức lương bình quân tháng là 35 triệu.

Hiện tại anh A tiêu dùng mỗi tháng khoảng 30 triệu. Anh A muốn duy trì một mức sống tương đương với mức tiêu dùng hiện tại (30 triệu/tháng), thì mỗi tháng anh sẽ tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu?

Giả sử mức tỷ suất sinh lợi từ 30 - 60 tuổi của anh A là 10%/năm, mức tỷ suất sinh lợi sau 60 tuổi là 8%/năm, lạm phát là 3%/năm, và anh A sống đến 80 tuổi.

Giải thích:

Anh A muốn sống 1 cuộc sống tương đương với mức hiện tại (30 triệu/tháng), tức là số tiền mà anh tiêu dùng hàng tháng vào năm anh 61 tuổi sẽ có sức mua tương đương với 30 triệu hiện nay. Lạm phát là 3%/1 năm, và lạm phát cũng có tác dụng như lãi suất kép (nhưng theo chiều ngược lại), do đó số tiền tương đương với 30 triệu hiện nay vào năm anh 61 tuổi sẽ lớn hơn 30 triệu nhiều. Cụ thể nó sẽ là $30 \times (1+3\%)^{30} = 72.817.874$ đồng.

- Giả sử anh A nghỉ hưu từ 1/1/2025:

Các doanh nghiệp của anh A đóng BHXH trên mức lương 35 triệu trong 25 năm. Số % lương hưu anh được hưởng là = Tối thiểu của (75%,

$45\% + (\text{số năm đóng BHXH}) = \text{Tối thiểu của } (75\%, 95\%) = 75\%.$

Như vậy mức lương hưu từ BHXH của anh A vào năm anh 61 tuổi sẽ là $= 35 \text{ triệu} \times 75\% = 26.250.000$. Theo tinh thần của BHXH, mức lương hưu này, hàng năm cũng sẽ được điều chỉnh theo lạm phát.

Vào năm 61 tuổi, hàng tháng anh A cần 72.817.874 đồng, và đã có 26.250.000 từ BHXH, nên anh A sẽ cần có thêm mỗi tháng 1 số tiền là $= 72.817.874 - 26.250.000 = 46.567.874$ đồng/tháng, tương đương $= 12 \times 46.567.874 = 558.814.490$ đồng/năm, tại năm anh A 60 tuổi. Và số tiền này phải tăng theo kịp với lạm phát.

Như vậy anh A cần có 1 số tiền vào năm 60 tuổi, số tiền này đầu tư với tỷ suất sinh lợi thật là 5% để sinh ra lãi hàng năm là 558.814.490 đồng.

(Tỷ suất sinh lợi trước lạm phát là 8%, mà lạm phát 3%. Tiền tăng trưởng lên 8% thì lại bị kéo xuống 3% do lạm phát, nên tỷ suất sinh lợi thật sẽ là $= 8\% - 3\% = 5\%/năm$).

Sẽ có 2 phương án cho anh A lựa chọn: Phương án 1 (còn tiền gốc), và phương án 2 (không còn tiền gốc).

*** Phương án 1:** Số tiền, gọi là A1 này, sau khi sinh lãi 558.814.490 đồng hàng năm, từ năm anh A 61 tuổi cho đến năm anh A từ trần vào năm 80 tuổi thì vẫn còn nguyên tiền gốc. Số tiền gốc tức gia tài này, anh A có thể để lại cho con cái, người thân hay xã hội.

Chúng ta tính số tiền của phương án 1:

Công thức tính số tiền gốc sinh lãi đều đặn là $= \text{số tiền gốc} = \text{số tiền lãi} / \text{lãi suất}$.

Như vậy số tiền gốc cần đầu tư vào lúc 60 tuổi sẽ là $= 558.814.490 / 5\% = 11.176.289.793$ đồng.

(Lấy số tiền gốc 11.176.289.793 đồng này nhân cho tỷ suất sinh lợi thực là 5%, chúng ta sẽ ra lãi hàng năm là 558.814.490 đồng).

Bây giờ nhiệm vụ của ta là tìm ra số tiền mà anh A cần tiết kiệm và đầu tư hàng tháng từ 30 tuổi đến 60 tuổi để có được số tiền 11.176.289.793 lúc anh 60 tuổi.

Các bạn hãy đọc lại bài “Đầu tư đều đặn số tiền hàng tháng, sau một thời gian chúng ta sẽ có một số tiền lớn” nhé. Bài đó là bài toán thuận: đầu tư hàng tháng số tiền cụ thể, sau một thời gian ta có số tiền nào đó.

Bây giờ chúng ta giải bài toán ngược: muốn có 1 số tiền 11.176.289.793 thì hàng năm anh A tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu?

Bây giờ chúng ta lập bảng tính Excel, gọi số tiền anh A tiết kiệm vào hàng năm là X.

Tính ra dòng tiền của mỗi năm.

X đồng vào năm anh A 30 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh A 60 tuổi là $= X \cdot (1+10\%)^{30}$.

X đồng vào năm anh A 31 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh A 60 tuổi là $= X \cdot (1+10\%)^{29}$.

X đồng vào năm anh A 32 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh A 60 tuổi là $= X \cdot (1+10\%)^{28}$.

X đồng vào năm anh A 60 tuổi, sẽ có giá trị vào năm anh A 60 tuổi là $X \cdot (1+10\%)^0$.

Cộng tất cả dòng tiền này lại, dùng công thức Goal seek, giả định cho tổng các dòng tiền này bằng 11.176.289.793 đồng chúng ta sẽ tính ra $X = 61.427.280$ đồng/năm.

Kết quả: Số tiền hàng tháng anh A phải tiết kiệm và đầu tư là $= 61.427.280 / 12 = 5.118.940$ đồng/tháng.

Khi đó anh A có thể sống với mức sống mong muốn, và sẽ còn nguyên số tiền gốc 11.176.289.793 đồng khi lìa trần lúc 80 tuổi.

*** Phương án 2:** Số tiền, gọi là A2 này, được đầu tư vào năm anh A 60 tuổi, với tỷ suất sinh lợi thật 5%, sẽ tạo ra dòng tiền 558.814.490 đồng hàng năm, trong đó gồm lãi và một phần gốc, từ năm anh A 61 tuổi cho đến năm anh A từ trần vào năm 80 tuổi thì số tiền gốc A2 này không còn nữa.

Nghĩa là hàng năm anh A rút lãi và một phần tiền gốc ra để sử dụng. Đến 80 tuổi thì số tiền này cũng hết.

Nếu gọi PV là số tiền cần đầu tư (Giá trị hiện tại), với lãi suất thật là r, số tiền rút ra đều đặn hàng năm là A2, số tiền gốc không còn (Giá trị tương lai bằng 0), thì chúng ta có công thức như sau:

Giá trị hiện tại = Tiền rút đều đặn $\cdot ((1-(1+r)^{-n})/r)$,

Giá trị hiện tại = $558.814.490 \cdot ((1-(1+5\%)^{-20})/20)$,

Giá trị hiện tại = 6.964.063.712 đồng.

Chúng ta cũng có thể dùng công thức trên Excel:

Giá trị hiện tại = (lãi suất, số kỳ, số tiền đều đặn, giá trị tương lai, 0).

Giá trị hiện tại = (5%,20, 558.814.490,0,0).

Giá trị hiện tại = 6.964.063.712 đồng.

Bây giờ chúng ta giải bài toán ngược: muốn có 1 số tiền 6.964.063.712 đồng thì hàng năm anh A tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu?

Giải tương tự như trên, ta có số tiền hàng năm anh A phải tiết kiệm và đầu tư là: 38.275.984 đồng.

Kết quả: Số tiền hàng tháng anh A phải tiết kiệm và đầu tư là = $33.275.984 / 12 = 3.189.665$ đồng đồng/tháng.

Khi đó anh A có thể sống với mức sống mong muốn, và sẽ hết tiền khi là trần lúc 80 tuổi.



Ghi chú: Vì phương án 1 giữ lại tiền gốc nên danh mục đầu tư của phương án 1 có thể là bất động sản, cổ phiếu dài hạn hay bất kỳ tài sản nào sinh lợi 8%/năm. Còn phương án 2 thì rút vốn gốc ra từ từ nên danh mục đầu tư của phương án 2 gồm các tài sản có thể rút ra như cổ phiếu, trái phiếu,

ngân hàng, chứ không thể có bất động sản. Lý do bất động sản chỉ có thể sinh lãi chứ không thể rút vốn ra hàng năm được.

* **Ví dụ:** Anh B, 40 tuổi, doanh nhân. Anh B có sơ sót là không đóng BHXH cho chính mình. Mỗi tháng anh B rút tiền từ lợi nhuận ra để tiêu dùng. Dịch COVID-19, dạy cho anh biết rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Vì thế anh B muốn tăng tốc kiếm tiền và đầu tư để có thể an nhàn từ sau tuổi 55. Anh dự định tiền bán doanh nghiệp lúc đó được 10 tỷ.

Kể từ năm 56 tuổi, anh B dự định sẽ làm Freelance (tự do) và kiếm được mỗi tháng 20 triệu, tức là mỗi năm 240 triệu. Số tiền này cũng sẽ tăng theo lạm phát, là 3%/năm.

Anh B lên kế hoạch sẽ tiết kiệm và đầu tư vào cổ phiếu dài hạn từ năm nay (40 tuổi) cho đến khi anh 55 tuổi với mức lãi suất dự kiến 15%/năm.

Vào năm 55 tuổi, anh sẽ rút hết tiền vốn gốc và lãi ra, và cộng chung với số tiền 10 tỷ thu được do bán doanh nghiệp để đầu tư sinh lợi với mức 10%/năm.

Bắt đầu từ tuổi thứ 56, anh B muốn tiêu dùng mỗi tháng 1 số tiền tương đương với 70 triệu trong hiện tại, cho đến khi anh từ trần ở tuổi 75. Vậy từ giờ đến 55 tuổi, mỗi tháng anh B cần tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu tiền?

Giải thích:

Vào tuổi 56, anh B muốn có thu nhập hàng tháng tương đương với mức hiện tại (70 triệu). Vì lạm phát là 3%/năm, nên số tiền tương đương với 70 triệu hiện nay vào năm anh 56 tuổi sẽ là $= 70.000.000 \cdot (1+3\%)^{15} = 109.057.719$ đồng.

Vào năm 56 tuổi, hàng tháng anh B cần 109.057.719 đồng. Anh B đã có 20.000.000 từ tiền làm tự do, nên anh B sẽ cần có thêm mỗi tháng 1 số tiền là $= 109.057.719 - 20.000.000 = 89.057.719$ đồng/tháng, tương đương $= 12 \times 89.057.719 = 1.068.692.630$ đồng/năm, khi anh B 56 tuổi. Và số tiền này phải tăng theo kịp với lạm phát.

Như vậy anh B cần có 1 số tiền vào năm 56 tuổi, số tiền này đầu tư với tỷ suất sinh lợi thực 7% để sinh ra lãi hàng năm là 1.068.692.630 đồng.

(Tỷ suất sinh lợi trước lạm phát là 10%, mà lạm phát 3%, nên tỷ suất sinh lợi thực sẽ là $= 10\% - 3\% = 7\%$).

Sẽ có 2 phương án cho anh B lựa chọn.

*** Phương án 1:** Số tiền, gọi là B1 này, sau khi sinh lãi 1.068.692.630 đồng hàng năm, từ năm 56 tuổi cho đến năm anh B từ trần vào năm 75 tuổi thì vẫn còn nguyên tiền gốc. Số tiền gốc, tức gia tài này, anh B có thể để lại cho con cái, người thân hay xã hội.

Chúng ta tính số tiền của phương án 1:

Như ở trên đã giải thích, số tiền gốc cần đầu tư khi anh B 55 tuổi sẽ là $= 1.068.692.630 / 7\% = 15.267.035.571$.

Số tiền anh B bán doanh nghiệp = 10.000.000.000.

Bây giờ nhiệm vụ của ta là tìm ra số tiền mà anh B cần tiết kiệm và đầu tư hàng tháng để có được số tiền 15.267.035.571 lúc anh 55 tuổi.

Giải tương tự như trường hợp anh A, ta có số tiền hàng năm anh B phải tiết kiệm và đầu tư là: 94.531.165 đồng/năm.

Kết quả: Số tiền hàng tháng anh B phải tiết kiệm và đầu tư là $= 94.531.165 / 12 = 7.877.597$ đồng/tháng.

Khi đó anh B có thể sống với mức sống mong muốn, và sẽ còn nguyên số tiền gốc.

*** Phương án 2:** Số tiền, gọi là B2 này, được đầu tư vào năm anh B 55 tuổi, với tỷ suất sinh lợi thật 7%, sẽ tạo ra dòng tiền 1.068.692.630 đồng hàng năm, cho đến năm anh B từ trần vào năm 75 tuổi thì số tiền gốc B2 này không còn nữa.

Nghĩa là hàng năm anh B rút lãi và một phần tiền gốc ra để sử dụng. Khi anh B đến 75 tuổi thì số tiền này cũng hết.

Như đã trình bày bên trên, ta tính số tiền này bằng 2 cách như sau:

Giá trị hiện tại = $1.068.692.630 * ((1 - (1 + 7\%)^{-20}) / 7\%)$

Giá trị hiện tại = 11.321.744.946.

Hoặc bằng công thức Excel

Giá trị hiện tại = (lãi suất, số kỳ, số tiền đều đặn, giá trị tương lai, 0).

Giá trị hiện tại = (7%, 20, 1.068.692.630, 0, 0)

Giá trị hiện tại = 11.321.744.946.

Số tiền anh B bán doanh nghiệp = 10.000.000.000.

Vậy anh B cần kiếm thêm 1 số tiền = 1.321.744.946.

Bây giờ chúng ta giải bài toán ngược: muốn có 1 số tiền 1.321.744.946 thì hàng năm, kể từ khi 40 đến 55 tuổi, anh B tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu?

Giải tương tự như trên, ta có số tiền hàng năm anh B phải tiết kiệm và đầu tư là: 23.722.270 đồng.

Kết quả: Số tiền hàng tháng anh B phải tiết kiệm và đầu tư là $= 23.722.270 / 12 = 1.976.856$ đồng/tháng.

Khi đó anh B có thể sống với mức sống mong muốn, và sẽ hết tiền khi lìa trần lúc 75 tuổi.

BẢO HIỂM XÃ HỘI VÀ LƯƠNG HƯU

Luật mới nhất của BHXH là doanh nghiệp sẽ đóng 20,5%, và người lao động đóng 9,5% trên lương hàng tháng của người lao động, tổng cộng là 30%.

Trong đó 10% dành cho: bảo hiểm ốm đau và thai sản (3%), bảo hiểm y tế (4,5%) và các bảo hiểm khác.

Còn 22% sẽ dành cho hưu trí và tử tuất.

Mới đây, tôi có viết bài về BHXH, có nói các ý sau.

Thứ nhất, tỷ suất sinh lợi của dòng tiền BHXH là thấp. Tôi có nhận được thông tin là BHXH sẽ điều chỉnh hệ số lương hưu theo lạm phát nên tỷ suất sinh lợi của BHXH không quá thấp như tôi đã tính trong bài. Rất tiếc, sự điều chỉnh này không có lịch trình và số điều chỉnh chính xác nên tôi chưa thể tính lại lãi suất của dòng tiền BHXH được.

Thứ hai tôi đề nghị BHXH Việt Nam nên tách hẳn quỹ hưu trí và tử tuất (phần 22%) ra khỏi các quỹ bảo hiểm khác (8%) vì tính chất của chúng khác hẳn.

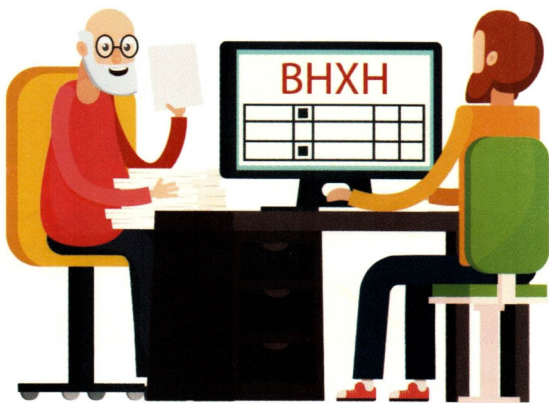
Thứ ba, tôi đề nghị Nhà nước nên quản lý quỹ hưu trí theo từng cá nhân chứ không nên quản lý chung, và áp dụng 1 công thức chung là: Số % lương hưu được hưởng là = Tối đa của 75%, $45\% + 2 \times \text{số năm đóng BHXH}$.

Các quỹ bảo hiểm khác: BHYT, ốm đau thai sản, thất nghiệp chúng ta gom chung để đảm bảo tính chất bảo hiểm, sự hỗ trợ lẫn nhau của các thành phần tham gia.

Còn quỹ hưu trí là quỹ cho từng cá nhân, không nên quản lý chung. Hầu hết các nước đều quản lý riêng cho từng cá nhân.

Và mỗi cá nhân sẽ chọn cho mình một loại quỹ phù hợp để đầu tư. Người thận trọng sẽ chọn quỹ phòng ngự (tỷ lệ trái phiếu cao), người ít thận trọng sẽ chọn quỹ tăng trưởng (tỷ lệ cổ phiếu cao).

Về cơ bản, tôi ủng hộ BHXH và luôn khuyến khích doanh nghiệp và người lao động đóng BHXH mức quy định, vì đó là quyền của người lao động. Trong các trường hợp trả thấp hơn quy định, người lao động cần phải có kế hoạch tự tiết kiệm và đầu tư để bổ sung cho quỹ hưu của mình.



CẨM NANG DẠY CON VỀ TIỀN BẠC

ĐỂ GIÚP CON THÀNH CÔNG VÀ
HẠNH PHÚC, BẤT CỨ BẠC PHỤ HUYNH
NÀO CŨNG NÊN DẠY CON VỀ TIỀN BẠC!

Kiến thức về quản lý tiền bạc, một trong những việc khó khăn và quan trọng nhất của cuộc sống, chưa được dạy trong trường học. Muốn con thành công và hạnh phúc, chúng ta phải dạy kiến thức tiền bạc cho con.



Ngoài những kiến thức chính thức từ sách giáo khoa, có những nội dung quan trọng mà gia đình và nhà trường cần phải dạy, hướng dẫn cho trẻ từ lúc trẻ 3-4 tuổi cho đến khi trẻ trưởng thành. Đó là: 1) Kỹ năng sống, 2) Học làm người, 3) Giới tính, 4) Hướng nghiệp, 5) Tiền và quản lý tiền bạc.

Các nội dung: Kỹ năng sống, Học làm người, Giới tính, Hướng nghiệp, dần dần đã được đưa vào giáo dục trong nhà trường, và nhiều phụ huynh cũng chủ động giáo dục, hướng dẫn con em của mình các kiến thức này.

Điều khá bất ngờ là kiến thức về quản lý tiền bạc, một trong những việc khó khăn và quan trọng nhất của cuộc sống, thì lại bị bỏ ngỏ hoàn toàn. Trường không có giáo trình, giờ dạy. Thầy cô hầu như rất ít giảng thêm về tiền. Đa số cha mẹ thì lại không chủ động dạy con về tiền mà chỉ giảng giải cho con khi “có chuyện”. Hầu hết đều để cho con tự học theo kiểu quan sát, tự học từ môi trường.

Có một câu nói luôn đúng đó là “Nếu chúng ta không làm điều đó, thì người khác sẽ thay chúng ta làm điều đó”. Cha mẹ không dạy con về tiền, thì con sẽ học từ người khác, sẽ tự học. Khi đó con có thể học sai hướng và điều này là một sự thiệt thòi cho con. Thực tế và những nghiên cứu cho thấy, khi có thái độ đúng về tiền và biết cách quản lý tiền bạc đúng đắn, tất cả những việc khác trong cuộc sống của mỗi chúng ta sẽ trở nên dễ dàng, và dễ giải quyết hơn.



Vì thế đã đến lúc phụ huynh chúng ta cần chủ động dạy con về tiền, cách quản lý tiền bạc.

DAY CON TRẺ QUẢN LÝ TIỀN BẠC BẰNG NHỮNG CHIẾC LỌ

Người Do Thái thành công vượt trội hơn nhiều dân tộc khác. Tính theo tỷ lệ dân số, thì người gốc Do Thái đứng đầu thế giới về số lượng tỷ phú và số lượng nhà khoa học giành được giải Nobel. Họ có nhiều đóng góp cho thành tựu của nhân loại. Thống kê tại Mỹ cho thấy, tỷ lệ ly dị của gia đình người Mỹ gốc Do Thái thấp hơn 90% so với những gia đình người Mỹ khác và đa số người Do Thái có mức độ hài lòng cao với tài chính và công việc kinh doanh của họ. Một trong những nguyên nhân giúp người Do Thái vượt trội là do họ có thái độ đúng đắn với tiền, và họ quản lý tiền bạc rất khôn ngoan.

Người Do Thái dạy con trí thông minh về tiền bạc bằng cách sử dụng 5 chiếc lọ. Mỗi lọ đều được dán tên tương ứng với mục đích sử dụng. Cứ mỗi lần được cho, hoặc kiếm được 10 đồng, trẻ em Do Thái sẽ bỏ 1 đồng vào mỗi lọ đóng thuế, tiết kiệm, từ thiện; 2 đồng vào lọ đầu tư và 5 đồng vào lọ chi tiêu hàng ngày.

Lọ Tithe: đóng thuế, chiếm 10%. Đây là 1 loại thuế trong tín ngưỡng của người Do Thái. Lọ này sẽ được mở ra cuối tháng.

Lọ Saving: tiết kiệm, chiếm 10%. Lọ này chỉ được mở vào những dịp đặc biệt như khi gia đình gặp khó khăn hoặc có người bị ốm.

Lọ Giving: từ thiện, chiếm 10%. Lọ này chỉ được mở khi trẻ dùng tiền làm từ thiện để giúp đỡ người khác. Người Do Thái đã chú trọng dạy cho con trẻ biết cách “cho đi” từ khi còn rất nhỏ.

Lọ Investing: đầu tư, chiếm 20%. Lọ này chỉ được mở khi nó đã đầy. Đến độ tuổi thích hợp, người Do Thái sẽ dạy con đầu tư sinh lãi.

Lộ Spending: chi tiêu hàng ngày 50%. Người Do Thái trao cho con quyền tự quyết định chi tiêu, và quyền được mắc sai lầm. Họ cho rằng, trẻ sẽ tự học sau những sai lầm này, tự chịu trách nhiệm cho hành động của mình, và do đó sẽ trở nên thông minh trong quá trình quyết định sau này.

Đây là mô hình 7 cái lọ (quỹ) mà người viết đề xuất cho người Việt Nam. Phần trăm của từng quỹ sẽ không cố định mà phụ thuộc vào tuổi tác, thu nhập, cách tiêu dùng, sở thích, cá tính... của mỗi người. Quan trọng nhất là con cái chúng ta phải biết chia tiền ra từng quỹ khác biệt và tuân thủ kỷ luật trong việc sử dụng, tiêu xài tiền.



Tiết kiệm/
Quỹ Tài Chính Cá Nhân



Nhu cầu
thiết yếu



Nhu cầu quan trọng
tiện nghi



Giáo dục



Hưởng thụ



Giúp người khác



Trả nợ/
Tiết kiệm để mua sắm

Những nhu cầu thiết yếu: nhà, ăn uống, hóa đơn điện, nước, điện thoại, đi lại.

Những tiện nghi quan trọng: quần áo, ăn ngoài, lễ nghĩa, giải trí, giao tiếp.

Trả nợ/tiết kiệm để mua sắm: Nếu không trả nợ, thì nên có một khoản tiết kiệm để mua sắm tài sản hay những hàng tiêu dùng có giá trị cao.

Hưởng thụ: mua chăm lo cho bản thân, làm những việc mình thích thú.

Giáo dục, phát triển cá nhân: mua sách, tham gia các khóa đào tạo, hội thảo có giá trị thiết thực.

Giúp đỡ người khác: làm từ thiện, giúp đỡ người thân, bạn bè, cộng đồng...

Bé Nguyễn Hoàng Bảo Ngọc, 13 tuổi, nổi tiếng với dự án “Bé Bống bán chè bưởi” gọi vốn thành công trong chương trình Shark “Sếp nhí khởi nghiệp - Kiddie Shark”, đã cho tác giả biết rằng “Khi con còn nhỏ, mẹ con có hướng dẫn cho con đọc và tìm hiểu về cách quản lý tiền bằng 6 chiếc lọ. Và khi con bắt đầu bán chè thì con đã làm 6 chiếc phong bì, bên ngoài ghi những nội dung như tiền để mua sắm tiêu dùng, tiền để tiết kiệm dài hạn, tiền để đi du lịch vui chơi giải trí, tiền dành cho học tập, tiền để đầu tư và tiền để dành cho từ thiện”.

Tôi có đề cập chi tiết về các loại quỹ tài chính cá nhân này, cũng như cách quản lý chúng trong phần hoạch định tài chính cá nhân.

DẠY CON 3-5 TUỔI

Ngay khi trẻ 3 tuổi chúng ta có thể dạy con nhận biết tiền. “Ờ này 10.000 đồng, ờ kia là 20.000 đồng...”. “Mình lấy tiền này mua sữa, mua đồ chơi cho con”.

Đôi khi chúng ta đưa con ra chỗ quầy tính tiền “Cái xe này là 100.000 đồng. Mình trả cho cô bằng tờ 100.000 này nhé”.

Dạy con về giá trị của đồng tiền: tiền do lao động, làm việc mà ra. Hồi con trai tôi còn nhỏ, cháu nói ba dùng thẻ rút tiền



mua cái này cái kia cho con. Tôi dạy con “Hàng ngày, ba phải đi làm thì thẻ mới có tiền, mình mới rút được, nghe con”.

Có một số gia đình, quá giàu có, hoặc quá cứng chiu con, con đòi mua gì cũng cho con. Điều này tạo ra sự lệch lạc của con về tiền. Những trẻ em được nuông chiều quá mức như thế sẽ tưởng rằng tiền của ba mẹ là vô hạn, hoặc tiền rất dễ kiếm. Thay vì nuông chiều, hãy nói với con “Mỗi ngày ba chỉ có bao nhiêu”.

DẠY CON 6-10 TUỔI

Dạy con tiết kiệm và để dành tiền. Để tiền trong heo đất sẽ tạo sự hồi hộp về số tiền khi khui heo. Còn để tiền trong heo bằng thủy tinh sẽ giúp cho con thấy rõ tiền tích lũy và tăng lên. “Tuần trước con có 1 tờ 50.000 đồng. Tuần này con có 2 tờ 50.000 đồng kìa”. Điều này làm cho con thích thú và mong muốn tiết kiệm.

Thỉnh thoảng, hãy để con dùng tiền từ heo đất để mua đồ con muốn. “Món này là ngoài danh sách ghen con gái. Con muốn mua thì con dùng 200.000 đồng từ heo của con. Mẹ sẽ hùn với con 200.000 đồng là đủ 400.000 đồng”. Chúng ta làm vậy sẽ giúp cho con biết được tiền của con, và tiền do cha mẹ cho, giúp cho con biết quý đồng tiền hơn.

Chúng ta luôn phải làm gương cho con. Chúng ta thường cho rằng con chưa biết gì. Thật ra thì ở tuổi này con đã biết quan sát cha mẹ về những hành vi ứng xử với tiền. Ba mẹ nói con phải tiết kiệm nhưng khi mua đồ dùng cho mình, hoặc khi đi ăn nhà hàng thì ba mẹ lại vung tay. Con quan sát thấy, để lại hết trong đầu. Một nghiên cứu của Đại học Cambridge cho thấy rằng, thói quen về tiền bạc của trẻ em được hình thành từ năm 7 tuổi và có khuynh hướng bất chuyển, copy từ những hành vi của cha mẹ. Do vậy chúng ta phải luôn làm gương, hành động đi với lời nói, không chỉ việc quản lý tiền bạc, mà còn đối với tất cả những việc hàng ngày khác.

Khi con đòi mua những món đồ đắt tiền, hãy giải thích cho con giá của nó. “Con trai à, chiếc xe mô hình này giá 4 triệu. Bằng nửa tháng lương làm việc của các anh chị trong xưởng đó.” Những so sánh đó sẽ giúp cho con hiểu hơn về cái giá của món đồ. Con sẽ từ bỏ ý định mua. Chúng ta đừng bao giờ giận dữ với con “Con nghĩ sao vậy, cái xe nhỏ xíu đó 4 triệu, nhà mình nghèo làm sao có tiền mua”. Cũng đừng chiều con “Ba mua liền. Nhưng con phải chơi lâu chứ không bỏ nhen”. Chiều như vậy, con sẽ hư.



Dạy con về sự đánh đổi. “Nếu con mua trò chơi này thì năm sau con mới có thể mua giày”. Con cần học cách cân đo sự quan trọng của các món đồ để ra quyết định. Hãy hỏi lại con “Con thích game này thật hả? Con không thích đôi giày nữa hả? Con suy nghĩ kỹ chưa nè?”. Không chỉ trong tiền bạc, mà chúng ta hãy luôn dạy con về sự đánh đổi, về sự lựa chọn trong mọi khía cạnh của cuộc sống. Con chọn A thì không có B. Mà chọn B thì không có A.

Dạy con kiếm tiền bằng cách cho con phụ làm công việc nhà. Chúng ta nên phân biệt ra những việc thuộc về trách nhiệm của con như: đánh răng, rửa mặt, dọn giường của mình, dọn dẹp phòng... Những việc này chúng ta không nên thưởng tiền cho con. Mà phải giải thích đó là trách nhiệm của con đối với bản thân mình và với gia đình. “Con mà không đánh răng trước khi đi ngủ thì con là con hư. Răng con sẽ bị sâu. Con không đánh răng 1 buổi mẹ sẽ trừ của con... điểm”. Đối với những việc không thuộc trách nhiệm của con, như lau dọn vườn, nhổ cỏ... thì ba mẹ có thể thưởng điểm và đổi thành tiền cho con. Đây là cách dạy con làm việc, kiếm tiền và quý tiền.

DAY CON 11-15 TUỔI

Dạy con sự khác biệt giữa cần và muốn. “Con không thể có tiền để mua hết mọi thứ trên đời. Đồng phục, sách vở, phiếu ăn trưa... là những thứ cần thiết mình phải ưu tiên mua trước. Còn Ipad thì con thích chơi nhưng không phải là đồ cần thiết, mình chưa mua lúc này”.

Dạy con hoãn lại 1 ngày trước khi quyết định dùng tiền tiết kiệm để mua món gì mà con quá thích. Qua 1 ngày, đa số trong các trường hợp là con sẽ không còn giữ ý thích tức thời đó nữa.

Dạy con làm kế hoạch ngân sách, cân đối thu chi. Từ những năm con trai tôi 11 tuổi, cháu đã được làm cố vấn cho ba mẹ các cuộc đi chơi, và đến năm 14 tuổi thì ba mẹ giao luôn cho làm tour leader/ trưởng đoàn các cuộc đi chơi. Con chịu trách nhiệm từ việc mua vé máy bay, đặt khách sạn, đi taxi hay xe bus, chi tiêu mỗi ngày... hợp lý và trong ngân sách đã được giao. Cuối chuyến đi ba mẹ thảo luận với con, điểm nào con làm tốt, điểm nào cần rút kinh nghiệm. Những bài học thực tế như vậy, rất tốt cho tư duy quản lý tiền bạc của con.

Dẫn con ra ngân hàng mở sổ tiết kiệm cho con, ba mẹ đứng tên giúp. Dạy cho con tiền phải sinh ra tiền. Ngân hàng là một công cụ đầu tư, sinh tiền cơ bản nhất.



Dạy con biết “cho đi”, biết làm từ thiện, hướng về điều tốt đẹp. Ba mẹ có thể dẫn con cùng tham gia các chương trình từ thiện, hoặc hướng cho con tổ chức từ thiện cùng bạn bè. Tiền cho từ thiện phải là tiền do con làm ra hoặc tiết kiệm được. Và dạy cho con sự cảm thông với người khác. Dạy cho con cảm nhận sự hạnh phúc của người “cho đi”. “Con cho như vậy là con cảm thấy hạnh phúc, vì con giúp được người khác, và con sẽ cảm nhận giá trị của những đồng tiền con làm ra, con sẽ cảm nhận hạnh phúc khi con trao đi cho người khác”.

DAY CON 16-18 TUỔI

Có nhiều gia đình giàu quá mức, thương con đến mức bao cấp toàn bộ chuyện tiền bạc cho con. Làm như thế là không hoàn toàn đúng. Con cái được đặt tiền vào tay thì có thể sẽ không có bản lĩnh để quản lý tiền, không có bản lĩnh để vượt qua khó khăn nếu sóng gió ập đến. Cha mẹ khôn ngoan sẽ dạy con như thế này “Ba mẹ luôn yêu thương con, nhưng khi con lớn lên con sẽ là người làm ra tiền, quản lý tiền và sinh sôi tiền. Con phải chịu trách nhiệm với cuộc sống, và tiền bạc của chính mình. Ba mẹ không thể làm thay cho con”.

Dạy con về 4 nhóm nghề nghiệp: làm công, làm tự do, làm chủ doanh nghiệp, làm nhà đầu tư dài hạn. Dạy con tự tìm hiểu “Con thích làm gì nhất. Con làm cái gì giỏi nhất. Xã hội đang cần cái gì nhất. Nếu con được 3 trong 1 thì quá tốt. Không thì con phải lựa chọn theo từng giai đoạn”.

Dạy con biết hiệu quả của lãi suất kép, như trong bài “Tiết kiệm đều đặn mỗi tháng, đầu tư khoản tiền này, sau một thời gian sẽ có cả gia tài” trang 138, “Khi con bắt đầu làm ra tiền con cần phải tiết kiệm. Ngay khi nhận được tháng lương đầu tiên, con hãy trích ngay 10% để giữ lại. Con tiết kiệm hàng tháng, hàng năm, và đầu tư số tiền này sau một thời gian, nhờ tác dụng của lãi suất kép, con sẽ có 1 số tiền lớn cho mục tiêu tài chính của mình”. Con tiết kiệm 1 tháng 3 triệu, đầu tư với tỷ suất sinh

lợi 15%/năm, sau 20 năm con sẽ có 4,2 tỷ.

Dạy cho con về những công cụ đầu tư của nhà đầu tư nghiệp dư, trong đó quan trọng nhất là bất động sản đầu tư và quỹ đầu tư, và đặc biệt là cổ phiếu dài hạn. Nhưng con cần nghiên cứu kỹ để chọn lựa và đầu tư cho đúng.



Dạy cho con nguyên tắc về rủi ro, nguyên tắc “Không bao giờ có một bữa trưa miễn phí” trong kinh doanh và đầu tư. Khi có dự án cam kết tỷ suất lợi nhuận cao hơn ngân hàng thì chắc chắn là có rủi ro, khó xảy ra. Còn dự án mà cam kết cao hơn ngân hàng nhiều lần thì mang tính lừa đảo.

Dạy con chơi với bạn công bằng, quân tử. Không lợi dụng bạn về tiền bạc, và cũng không để bạn lợi dụng.

Dạy con về giá trị của con người. Dạy con không theo đuổi những vật chất phù phiếm.

Dạy con “Tiền bạc cực kỳ quan trọng nhưng chỉ là phương tiện, chứ không phải là mục tiêu. Mục tiêu là những gì mà tiền đem lại cho cuộc sống của con, mục tiêu còn là hạnh phúc, và là những giá trị mà con đóng góp cho cuộc đời”.

TÀI CHÍNH CÁ NHÂN DÀNH CHO NGƯỜI VIỆT NAM

LÂM MINH CHÁNH

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ VIỆT NAM

39 Hàng Chuối - Hà Nội

Điện thoại: (024) 39717979 - 39717980 - 39710717 - 39716727 - 39712832. Fax: (024) 39712830

E-mail: nxbphunu@vnn.vn / Website: www.nxbphunu.com.vn

CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH

16 Alexandre De Rhodes - Q.1 - Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 38294459 - 38228467

Chịu trách nhiệm xuất bản: Giám đốc - Tổng Biên tập KHÚC THỊ HOA PHƯỢNG

Biên tập: Nguyễn Thị Thu / *Sửa bản in:* Nguyễn Quân / *Bìa và hình vẽ:* Trịnh Ái Xuân / *Trình bày:* Nam Kha

Đối tác liên kết xuất bản: CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢN TRỊ KINH DOANH BIZUNI - Lầu 2, Cao Ốc Văn Phòng PDD,
162 Pasteur, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP Hồ Chí Minh. ĐT: 1900 6333 96. Website: www.bizuni.vn

In lần thứ 7. Số lượng: 5.000 cuốn, khổ 16x24 cm tại Công ty CP In Khuyến học phía Nam

Địa chỉ: Lô B5-8 đường D4, KCN Tân Phú Trung, Củ Chi, TP.HCM.

Số đăng ký KHXB: 784-2021/CXBIPH/34-21/PN. Quyết định xuất bản số: 312/QĐ-PNVN ngày 16/3/2021.

Mã số ISBN: 978-604-56-9921-8. In xong và nộp lưu chiểu quý 4 năm 2021.

 /GROUPS/YEUKINDLEVIETNAM