

ANDREW HALLAM

# 9 QUY TẮC ĐẦU TƯ TIỀN BẠC ĐỂ TRỞ THÀNH TRIỆU PHÚ

“ Cẩm nang tốt nhất cho nhà đầu tư mới vào nghề ”



Millionaire  
Teacher

# Lời cảm ơn

T

ôi muốn gửi lời cảm ơn đến Ian McGugan vì đã động viên tôi thực hiện cuốn sách này, và đã cho tôi thấy như thế nào là một bài viết về tài chính tốt. Cảm ơn các giáo viên tại Trường Singapore American đã gợi ý tôi bắt tay vào thực hiện một tài liệu hướng dẫn dễ hiểu với cả đối tượng người đọc không chuyên. Rất nhiều người trong số các bạn đã đạt đến cột mốc quan trọng là có thể nói không với những khoản phí tư vấn tài chính cao ngất ngưỡng sau khi đọc cuốn sách này và tôi thực sự tự hào về các bạn vì điều đó.

Xin được ngả mũ trước Kris Olson, Keith Wakelin, Dev Wakelin, Neerav Bhatt, Gordon Cyr và Seng Su Lin bởi đã cho phép tôi được quan sát và theo dõi vấn đề tài chính cá nhân vì lợi ích của người khác.

Và vì sự giúp đỡ nhiệt tình cho một cá nhân thiếu hiểu biết về công nghệ, tôi xin gửi lời cảm ơn chuyên gia excel - Dan Skimin; người giàu lòng kiên nhẫn - La- vinia Vasundran; huấn luyện viên công nghệ - Dianan và chuyên gia đồ họa - Paul Welsh.

Cảm ơn chuyên gia Facebook, Alex Wong; chuyên gia website, David Dixon; bậc thầy nghệ sĩ, Fang Yang; thư kí bí mật, John Kimzey; cùng người đã mang đến cho tôi nguồn năng lượng dinh dưỡng, Jane Antique.

Nick Wallwork, đến từ John Wiley & Sons, xứng đáng nhận được sự kính trọng chân thành của tôi vì đã tin vào dự án này; cùng nhà sản xuất, Janis Soo; biên tập viên, Jennifer Wells và đội ngũ marketing Cynthia Mak và Cindy Chu.

Cuối cùng, gửi lời cảm ơn đến vợ tôi, Pele Hallam Young, người vẫn luôn dành sự ủng hộ kiên định cho tôi. Mỗi ngày bên cô ấy đối với tôi đều như một kì nghỉ Giáng Sinh vậy.

# Lời nói đầu

B

Ắt cứ một biên tập viên tạp chí nào cũng sẽ phải rùng mình khi một chiếc phong bì màu nâu cùng một tập bản thảo tự nhiên xuất hiện trong hòm thư. Nhất là khi nó đi kèm một lá thư bắt đầu bằng: “Gửi người tìm kiếm sự thật. Âm mưu toàn cầu kiểm soát trí não của chúng tôi bằng chất florua được hé lộ trong bài báo 15.000 từ đính kèm. Gọi cho tôi ngay để nói về vấn đề khi nào ông sẽ đăng nó.”

Mặc cho lời chơi chữ quái gở đó, với cương vị là biên tập viên, tôi thực sự nuôi hy vọng rằng đằng sau một trong những chiếc phong bì nâu sẽ là một thứ gì đó tuyệt vời. Tôi có thể khẳng định với bạn rằng thường thì hy vọng đó chỉ hiện thực hóa một lần mỗi thập kỉ hoặc tương tự thế. Bằng chứng ư? Andrew Hallam.

Tôi chưa từng gặp Andrew khi chiếc phong bì đó được đặt trên bàn làm việc của tôi tại Tạp chí MoneySense. Bên trong nó là một bài viết được đánh máy về Warren Buffett. Tôi nhớ lúc đó mình đọc bài viết trong văn phòng và nhìn ra ngoài con phố Front Street ở Toronto, tư tưởng đấu tranh không biết nên làm gì. Sự nhiệt huyết của tác giả nhảy ra ngoài trang giấy, ông ta cũng có vẻ là một nhà tri thức hiếm gặp. Thế nhưng ai là tác giả bài viết này, Andrew là ai? Và tại sao ông ta lại viết tên Buffett chỉ với một chữ t?

Tôi quyết định liên lạc với Andrew và tôi thực sự vui mừng là mình đã làm điều đó. Ông giải thích với tôi rằng ông hiện đang là một giáo viên ở Vancouver Island với niềm đam mê vào đầu tư. Và chắc chắn ông ấy sẽ rất sẵn lòng sửa đổi một chút bài viết của mình đồng thời trả lại cho Mr. Buffett cái tên có hai chữ t.

Bài viết đó được đón nhận khá tốt và trong vòng vài năm nay, Andrew trở thành một người đóng góp thường xuyên cho chuyên trang của chúng tôi. Ông viết những câu chuyện về thị trường

chứng khoán, nghệ thuật mặc cả và cuối cùng cả về quyết định của ông khi chuyển tới Singapore và nhận một công việc giảng dạy tại một trường dành cho các học sinh quốc tế.

Đâu đó trên hành trình này, tôi nhận ra rõ ràng rằng Andrew đang sống và hít thở những bằng chứng khẳng định tất cả các lý thuyết về tài chính cá nhân đều có thể áp dụng vào thực tế. Ông là một người lao động với mức lương bậc trung và cũng chẳng hề có mối liên hệ nào tới Phố Wall. Nhưng có một điều ta có thể thấy rõ từ những câu chuyện của ông, Andrew đang tích lũy được lượng của cải với tốc độ vô cùng ấn tượng.

Cụ thể cách thức mà Andrew đã làm để đạt được những thành quả như vậy thì tôi không được biết rõ bởi tôi và Andrew thường chỉ liên lạc với nhau qua email hoặc điện thoại nên những hình dung về con người thật của ông trong tôi chỉ nằm lại ở mức phỏng đoán. Tuy nhiên, tất cả những điều đó đã thay đổi khi ông sắp xếp cho tôi cơ hội được tới Singapore và thỉnh giảng một tuần cho học sinh về phong cách viết tại trường Singapore American.

Khi gặp mặt Andrew lần đầu tiên, có ba ấn tượng để lại trong tôi. Đầu tiên (quả thực là một nhận xét nông cạn), tôi không thể ngừng chú ý rằng Andrew có nước da màu vàng sẫm.

Không giống với một số người trong chúng ta với tổng quan hình thể vật lý dạng chiếc thùng, Andrew có vẻ ngoài gầy gò và cao một cách khó chịu. Ông như được thiết kế để nhảy không ngừng nghỉ xuyên qua những trảng cỏ Xavan. Andrew chia sẻ với tôi rằng ông đã từng là một vận động viên chạy đường dài và tôi không thể nhận ra ông ấy có thể đủ giỏi để chiến thắng các đối thủ của mình trong mỗi cuộc đua. Suốt một tuần sau đó, ngày nào tôi cũng thấy Andrew mang một đôi giày chạy và chinh phục những đoạn đường khá xa mà nếu là tôi thì chắc tôi sẽ gọi một chiếc taxi và đi ăn trưa. Ông kiểm soát việc tập luyện của mình với sự chính xác của một chiếc đồng hồ bấm giây.

Đặc điểm thứ hai tôi nhận thấy ở Andrew là sự vui vẻ của ông. Trong suốt tuần đó và cả vài năm về sau, tôi đã từng thấy Andrew lộ

rõ về stress nhưng chưa bao giờ thấy khuôn mặt đó chán nản, giận dữ hay nhỏ nhen.

Điểm cuối cùng về Andrew thu hút sự chú ý của tôi là niềm vui thú mà ông đặt vào công việc giảng dạy. Xem cách ông thu hút sự chú ý của một lớp gồm những cậu bé 15 tuổi, rồi khuyến khích, thúc giục và tạo sự hứng khởi cho chúng trong suốt tiết học, tôi nhận ra rằng nghề giáo viên vẫn chưa được xã hội nhìn nhận đủ công bằng, sau tất cả những điều kì diệu họ hoàn thành mỗi ngày.

Vậy tại sao tất cả những thứ này lại liên quan đến tiền bạc? Trong cuốn sách này, Andrew sẽ nói cho bạn biết về những kinh nghiệm của riêng ông trên hành trình tới sự giàu có. Nhưng nếu bạn có thể gạch chân một tỉ lệ nhỏ những gì được ông khéo léo truyền tải, đó chính là tầm quan trọng của việc nhìn nhận tiền bạc như một phần của những trải nghiệm lớn lao hơn.

Andrew đã thành công trong việc tích lũy của cải trong khi đồng thời là một vận động viên thể thao và một nhà giáo tâm huyết, đó là còn chưa kể đến một cá nhân hạnh phúc và thỏa mãn. Cuốn sách của ông muốn nói lên một điều đó là bạn không cần là một nhân viên kế toán thuế hay một kẻ bủn xỉn để có thể trở nên giàu có.

Ông tiếp cận với chủ đề xây dựng của cải với tầm nhìn của một vận động viên chạy đường dài. Chế độ của ông bắt đầu từ chủ nghĩa hiện thực. Nhà vô địch không thể lừa dối để có thể đi đến chiến thắng. Họ phải chấp nhận tập luyện cho một cuộc đua với những cố gắng bền bỉ trong một thời gian dài.

Điều tương tự cũng áp dụng cho lĩnh vực tài chính cá nhân. Không giống như các tác giả khác, Andrew không ở đây để đi theo thiên hướng làm-giàu-nhanh. Tuy nhiên, những gì ông làm đó là cho bạn thấy một chu trình đơn giản nếu được theo đuổi sau một thời gian đủ dài sẽ giúp bạn trở nên giàu có nhanh hơn tất cả những người hàng xóm của bạn. Trong thực tế, ông đã giải thích cách mà bạn có thể làm tốt hơn 80% nhà đầu tư đơn giản bằng cách tránh những sản phẩm, dịch vụ đắt đỏ mà những nhà tư vấn tài chính cố gắng nhét vào danh mục đầu tư của bạn.

Một số tác giả cố gắng làm bạn cảm thấy sợ hãi với những dự đoán về sự sụp đổ tài chính. Số khác lại làm bạn hứng khởi với những hứa hẹn về khoản lời khổng lồ sẽ có được khi dấn thân vào những lĩnh vực đầu tư nóng. Andrew tránh cả hai trường phái ngu ngốc kể trên. Thay vào đó, với sự lạc quan vốn có của mình, ông sẽ cho người đọc thấy một thói quen lạc quan về kinh tế vĩ mô sẽ mang lại lợi ích lâu dài như thế nào – kể cả cho dù bạn có đang nằm trong tâm của cuộc suy thoái tài chính đi chăng nữa. Đặc biệt nếu bạn là một nhà đầu tư trẻ, bạn sẽ ngạc nhiên khi nhận ra thực tế mình nên cầu mong thị trường trì trệ chứ không phải một thị trường phát triển.

Andrew truyền tải những thông điệp của mình theo một cách mà bất cứ ai cũng sẽ thích thú và coi trọng. Văn phong của ông đầy tính cá nhân, vui vẻ, lạc quan – đi kèm những chỉ trích không giấu giếm cách mà ngành công nghiệp tài chính đã hủy hoại cố gắng của chúng ta trong việc trở nên giàu có. Và như những gì bạn mong đợi ở một giáo viên, Andrew vừa khắt khe vừa dễ tiếp cận.

Cuốn sách của Andrew là một hướng dẫn tràn đầy niềm vui và thực tế về cách một người lao động thu nhập bậc trung có thể trở nên giàu có. Tôi đã rất vui khi mở chiếc phong bì màu nâu vài năm trước, và bạn cũng sẽ vui như thế khi quyết định mở những trang của cuốn sách này.

**IAN MCGUGAN**

# Giới thiệu

N

ếu bạn đang phân vân một con đường sự nghiệp cho mình sau này, một hướng đi sẽ mang lại cho bạn sự giàu có cùng khoản tiền lương cao ngất ngưởng, chắc hẳn trong đầu bạn sẽ nghĩ ngay đến những lĩnh vực như luật, y, kinh doanh hoặc nha sỹ? Có lẽ sẽ ít ai nhắc đến nghề nghiệp của tôi nếu mục tiêu của họ là trở nên giàu có. Tôi là một giáo viên Tiếng Anh trung học phổ thông – một nghề nghiệp được coi là bậc trung. Thế nhưng tôi đã trở thành một triệu phú không nợ nần vào tuổi 30.

Tôi chưa bao giờ chọn những khoản đầu tư mạo hiểm và cũng chẳng được thừa kế một xu nào từ bất kì ai. Khi học đại học, tôi đã tự trả toàn bộ học phí của mình. Làm sao tôi có thể trang trải được việc học của bản thân song song với đó tiết kiệm được một triệu dol- lar mà không cần đến bất kì một khoản nợ nào khi còn chưa chạm đến ngưỡng 40 tuổi của cuộc đời? Thật may mắn, tôi đã được học (và được tạo sự hứng khởi) từ một số nhân vật rất hiểu biết về tài chính. Họ thúc giục tôi buộc phải làm chủ được những gì mà lẽ ra tôi nên được học ở trường. Và bởi vì việc dạy các kĩ năng về tài chính là một điều vô cùng hạn chế ở các trường học nên rất có thể bạn đang là một trong số hàng triệu người phải chịu những ảnh hưởng từ sự thiếu sót trong nền giáo dục đó. Cuốn sách mà các bạn đang cầm trên tay sẽ bù đắp cho bạn.

Thử nhớ lại xem khi còn ngồi trên ghế nhà trường, đã bao giờ bạn ngồi trong giờ số học, tiếng Anh, lịch sử hoặc sinh học với một câu hỏi luẩn quẩn trong đầu: “Lợi ích thực tế nào sẽ đến cho cuộc sống sau này của mình? Những câu độc thoại của Hamlet, công thức lượng giác hay những kiến thức về các hoạt động bên trong cơ thể của một chú lợn sẽ mang lại cho bạn lợi ích gì bên ngoài bốn bức tường của lớp học?”. Thật không dễ dàng gì để có thể đưa ra một câu trả lời cả.

Thế nhưng, chủ đề tiền bạc thì không cần bàn cãi là một điều quan trọng. Không giống như việc giải phẫu lợn hay một bài toán đố hóc búa, bất cứ ai cũng có thể nhận được những lợi ích rõ ràng bằng cách làm chủ tài chính. Tuy nhiên, hầu hết gia đình lại thường tránh né chủ đề này. Chủ đề tiền bạc chắc cũng được nói đến nhiều như chuyện về một kẻ khờ trong gia đình mà chẳng ai còn muốn nhắc đến nữa. Bạn biết đấy – người chú hay hứa hẹn và cô dâu đặt hàng qua thư đang làm việc với vai trò đạo diễn trong ngành công nghiệp phim ngoại lai chẳng hạn.

Bạn cần một bằng chứng khẳng định rằng tiền bạc luôn là một vấn đề luôn bị né tránh? Bố mẹ bạn đã bao giờ chia sẻ với bạn về việc họ mất bao lâu để có thể trả tiền xây nhà chưa, và yếu tố nào đã ảnh hưởng đến điều đó? Họ đã bao giờ giải thích cho bạn cách hoạt động của thẻ tín dụng chưa, và họ đã đầu tư tiền bạc ở đâu và như thế nào? Đã bao giờ họ tiết lộ những câu chuyện về việc họ chọn mua xe gia đình như thế nào trong những năm qua? Họ đã chi trả cho những chiếc xe đó như thế nào, hay những loại thuế nào áp dụng cho nhà ở hoặc thu nhập mà họ đang phải trả? Trong hầu hết mọi trường hợp, bố mẹ không bao giờ nói về những điều này.

Nếu không được giáo dục về tài chính đúng hướng, một sinh viên tốt nghiệp một trường đại học danh tiếng với những tấm bằng học thuật sáng chói cũng có thể sở hữu một kiến thức tài chính không bằng một học sinh lớp 8. Vì lí do này, khi những sinh viên kể trên bước chân vào một môi trường làm việc thật sự, họ sẽ có cảm giác như phải chống lại giá rét mùa đông dù trên người không mang áo vậy.

Kĩ năng quản lý kém cùng những lỗ hổng trong giáo dục về tài chính đã khiến rất nhiều người rơi vào những thói quen tiêu xài không hợp lý và những khoản đầu tư thiếu sáng suốt, đặc biệt là khi cố gắng bắt kịp theo thói quen mua sắm và tiêu xài phóng khoáng của bạn bè trong khi khả năng tài chính của hai người không giống nhau. Hãy cùng gọi người bạn này với cái tên A chẳng hạn.

Bạn không thể bắt chước thói quen của A nếu muốn giàu có. Bạn không thể tiêu xài giống anh ta. Bạn cũng không thể vay mượn hay



đầu tư giống anh ta.

Trên thực tế, anh A đang đầu tư dưới sự cố vấn của một chuyên viên tài chính với lời hứa hẹn giàu sang hoặc ít nhất là một tuổi về hưu an nhàn. Thế nhưng, quá nhiều lời khuyên sẽ giống như nhân vật giàu có Pardonner trong tác phẩm Những câu chuyện ở Canterbury của Geoffrey Chaucer, với một điểm khác biệt quan trọng: Khi Pardonner moi tiền từ những người hành hương đạo Cơ-đốc – với lời hứa hẹn về những khoản hời trên trời – những gì họ nhận được đều rất rõ ràng (không giống với những khoản hoa hồng tư vấn tiềm ẩn hiện nay). Hầu hết các nhà hoạch định tư vấn tài chính đều không có lợi ích song hành với lợi ích của bạn, cho dù trông họ có thân thiện như thế nào. Và bởi vì tất cả những thứ này bạn đều không được học ở trường nên rất có thể về sau bạn sẽ nhận ra mình đã đầu tư sai lầm ra sao và thực ra bạn đang chi trả những khoản chi phí cho chiếc xe Mercedes-Benz của một người khác. Cuốn sách này sẽ giúp bạn tránh được những cạm bẫy đó.

Tuy nhiên, tại sao bạn phải đọc cuốn sách của tôi trong khi có cả trăm cuốn khác cũng cùng chủ đề? Để giải thích điều này, tôi sẽ kể cho bạn lí do tôi viết “9 quy tắc đầu tư tiền bạc để trở thành triệu phú”.

Rất nhiều đồng nghiệp của tôi đều biết rằng – bên cạnh việc dạy Tiếng Anh – tôi còn đăng nhiều bài báo liên quan đến lĩnh vực tài chính cá nhân, hai trong số đó thậm chí còn được đề cử cho Giải thưởng xuất bản quốc gia lĩnh vực tài chính ở Canada.

Vì lí do này, đồng nghiệp đã muốn tôi chia sẻ kiến thức về tiền bạc. Tuy nhiên, tôi muốn truyền đạt theo một cách nào đó mà không phải là các buổi hội thảo. Tôi muốn tìm một cuốn sách đơn giản nhất nói về các vấn đề đầu tư đúng đắn, mua về và tặng họ.

Do đó, tôi đã mua 80 quyển sách với 12 tựa khác nhau. Và rồi bởi vì tôi đang dạy một nhóm học sinh môn tiếng Anh, tôi đã cho họ đọc và gặp những nhóm nhỏ sau đó để bàn luận về những gì họ học được.

Sau đó tôi nhận ra một vấn đề. Rất nhiều thuật ngữ được sử dụng bởi các tác giả tài chính chẳng khác gì chữ tượng hình Ai Cập đối với học sinh của tôi cả. Quá nhiều tác giả không quan tâm đến việc những gì họ viết có đọng lại được trong đầu của những độc giả không, có nhiều kiến thức ở lĩnh vực tài chính hay không.

Tôi cần một phương tiện khác để tiếp tục việc chia sẻ và giảng dạy, do đó, tôi viết cuốn sách này để giúp hơn 100 người bạn cũng như đồng nghiệp. Song song với đó, tôi tiếp tục tổ chức các buổi hội thảo miễn phí về tài chính, thực ra tôi đã đặt ra nhiều câu hỏi hơn là giảng dạy để tìm ra những gì mà những sinh viên đại học hoặc những người đã tốt nghiệp hiểu gì về tiền bạc từ đó rút ra phương pháp truyền tải hiệu quả tới đối tượng người nghe rộng khắp.

Trong quá trình viết “9 quy tắc đầu tư tiền bạc để trở thành triệu phú”, tôi cũng chia sẻ nó với khoảng một chục người chưa qua đào tạo về tài chính nhưng có quan tâm đến lĩnh vực đầu tư. Họ đã cho tôi những phản hồi quý giá về những gì họ hiểu và chưa hiểu, từ đó tôi có thể tìm ra những thay đổi cần thiết như giải thích thêm ở những thuật ngữ khó hiểu hoặc tránh sử dụng chúng.

Kết quả là cuốn sách này đã ra đời: đến từ một vị thầy giáo triệu phú luôn lắng nghe cẩn thận người đọc. Trong đó, tôi chia sẻ 9 quy luật về tiền bạc mà lẽ ra bạn nên được dạy ở trường. Bạn sẽ học cách tiêu xài như triệu phú và đầu tư một cách tốt nhất trong khi tránh được những cạm bẫy của nỗi sợ, lòng tham hay hành động xấu của những bàn tay muốn thao túng ví tiền của bạn. Bản thân tôi đã theo đuổi những quy luật vượt thời gian đồng thời để áp dụng này và trở thành một triệu phú không nợ nần vào tuổi 30. Giờ thì hãy để tôi chia sẻ nó cho bạn.

# Quy tắc 1 Chi tiêu để giàu có

B

ản thân tôi không hề giàu có vào năm 30 tuổi. Nhưng nếu muốn, tôi có thể thuê một chiếc Porsche, vay một khoản tiền lớn cho một ngôi nhà đất đỏ, hào nhoáng và tận hưởng những kì nghỉ chất lượng năm sao vòng quanh thế giới. Tôi sẽ trông thật giàu có nhưng thực ra lúc đó tôi đang ở trong tâm sự ràng buộc luẩn quẩn của những khoản nợ ngân hàng và thẻ tín dụng. Thực tế mọi thứ có thể khác xa những gì bạn vẫn thấy.

Năm 2004, tôi nhận dạy kèm một cậu bé người Mỹ ở Singapo. Mẹ cậu bé gửi cậu ở nhà tôi mỗi chiều thứ Bảy. Bà lái một chiếc Jaguar đời mới nhất với giá trị tại Singapo rơi vào khoảng hơn 250.000 đôla (giá xe hơi ở quốc đảo này rất đắt đỏ). Họ sống trong một ngôi nhà lớn, và bà đeo một chiếc đồng hồ Rolex cực kì thời trang. Tôi đã nghĩ rằng họ rất giàu có.

Sau một vài buổi dạy, mẹ cậu trả tiền học phí cho con mình bằng một tờ séc. Bà cười và kể cho tôi nghe về kì nghỉ ở nước ngoài gần đây của gia đình bà, đồng thời bày tỏ vẻ hạnh phúc khi tôi đồng ý giúp con bà.

Tờ séc bà đưa tôi có giá trị 150 đôla. Sau khi bà mẹ ra về, tôi đạp xe xuống phố để gửi tờ séc vào ngân hàng.

Nhưng đây là vấn đề: Tờ séc bị trả lại – người phụ nữ đó không có đủ tiền trong tài khoản. Tất nhiên tình huống này có thể xảy ra với bất kì ai nhưng đối với gia đình này, nó lặp đi lặp lại thường xuyên như việc mất điện ở Kathmandu<sup>1</sup> vậy. Tôi vội liên lạc với bà và bà nài nỉ tôi hãy đợi một tuần trước khi bà có thể gửi tiền vào tài khoản. Cuối cùng tôi buộc phải nói với bà về việc không thể dạy kèm con bà được nữa.

<sup>1</sup> *Kathmandu là một thành phố nằm ở miền Trung Nepal, một quốc gia nghèo với lượng điện vô cùng thiếu thốn. Ở Kath- mandu mỗi ngày có thể mất điện đến 12 tiếng.*

Tại sao tất cả những điều này lại có thể xảy ra? Sau tất cả, lẽ ra người phụ nữ ấy phải rất giàu có. Bà lái một chiếc Jaguar, sống trong một ngôi nhà lớn và đeo đồng hồ Rolex. Chồng bà là một nhân viên đầu tư làm việc trong một ngân hàng, người dường như có thể ngập lặn trong bể tiền mình làm ra.

Tôi chợt nhận ra rằng bà ấy có thể không giàu có chút nào. Chỉ vì ai đó nhận được lương cao hàng tháng và sống như hoàng gia Ba tư hoàn toàn không đồng nghĩa với việc họ là người giàu có.

### **Quy luật Hippocrates của sự giàu sang**

Nếu chúng ta có ý định tích lũy của cải, có lẽ mỗi người nên cam kết với bản thân tương tự như lời thề Hip- pocrates của các bác sĩ: trong mọi trường hợp, **KHÔNG LÀM HẠI BỆNH NHÂN**. Chúng ta đang sống trong thời đại của sự thỏa mãn từng giây. Nếu bạn muốn liên lạc với ai đó xa cả nửa vòng trái đất, bạn có thể làm điều đó ngay lập tức bằng một cuộc điện thoại hoặc một tin nhắn. Trong trường hợp bạn dự định mua một thứ gì đó và muốn nó được chuyển đến tận nhà, bạn chỉ cần một cú điện thoại và thẻ tín dụng – kể cả khi bạn không có đủ tiền để trả cho món đồ đó.

Cũng giống như gia đình Mỹ có vẻ giàu có ở Singapo đó, không khó để làm tổn hại đến tương lai tài chính của chúng ta bằng cách thối phồng những khoản tiền mình không hề sở hữu. Những chuyện tương tự như thế chẳng của riêng quốc gia nào cả.

Để tránh được những tổn hại tài chính, chúng ta cần xây dựng những khối tài sản, chứ không phải tích lũy các khoản nợ. Một trong những cách chắc chắn nhất để vươn tới sự giàu có trong suốt cuộc đời đó là hãy tiêu xài ít hơn số tiền bạn kiếm được và dùng khoản tiền còn lại đầu tư một cách thông minh. Quá nhiều người làm tổn hại nghiêm trọng tình hình tài chính của bản thân bởi họ không nhận thức được sự khác biệt giữa “nhu cầu” và “ham muốn”.

Rất nhiều người trong số chúng ta kiếm được một công việc tuyệt vời ngay khi ra trường và ngay lập tức bắt đầu hành trình tiêu xài một cách hoang phí. Thường thì thói quen này sẽ được bắt đầu một cách vô thức. Hãy thử tưởng tượng ra tình huống sau, với thẻ tín dụng của mình một người mua một chiếc bàn ăn mới, ngay sau đó họ cảm thấy những chiếc đĩa và bộ đồ ăn không tương xứng với chiếc bàn mới và họ phải tiếp tục mua mới và thay thế.

Tới lượt những chiếc ghế, thật chẳng ăn nhập chút nào với chiếc bàn ăn mới của mình, họ dùng thẻ Visa để tiếp tục mua sắm. Tuy nhiên, không lâu sau đó, một người bạn nói với họ chiếc thảm trông chẳng hợp chút nào với bộ ghế mới, họ tiếp tục lùng sục trong những mẫu quảng cáo để tìm một chiếc thảm tuyệt đẹp theo phong cách Ba Tư. Tiếp đến, họ mơ về cả dàn giải trí mới, và rồi là sửa nhà, tiếp đến là một kì nghỉ vô cùng xứng đáng tại Hawaii.

Thay vì sống trong một Giấc mơ Mỹ, thực tế họ đang mắc kẹt trong cơn ác mộng thần thoại Hy Lạp. Theo đó, thần Zeus đã trừng phạt vị vua Sisyphus bằng cách bắt ông liên tục đẩy một hòn đá lên núi, vấn đề nằm ở chỗ tảng đá này sẽ lăn xuống một cách điên cuồng mỗi khi gần lên tới đỉnh. Không ít người đã phải chịu đựng những guồng xoay tương tự như vậy chỉ vì thói quen tiêu dùng của mình. Khi họ gần trả được hết những khoản nợ, họ tự thưởng cho mình bằng cách thêm sức nặng vào tảng đá của Sisyphus, tự đưa mình trở lại chân núi của sự nản chí.

Mua một thứ gì đó sau khi đã tiết kiệm đủ tiền cho nó (thay vì mua bằng khoản nợ thẻ tín dụng) thật là một chuyện của những năm 50 của thế kỉ trước – ít nhất đó là cách nhìn nhận hiện nay của không ít người tiêu dùng. Kết quả là thế kỉ 21 đã chứng kiến rất nhiều khoản nợ cá nhân chất đống và chúng thường vô tình bị phớt lờ.

Trước khi học cách đầu tư để tích lũy tài sản, hãy học cách tiết kiệm. Nếu bạn muốn trở nên giàu có với một mức lương tầm trung, bạn không thể chỉ ở mức độ bình thường. Hãy gác sang một bên thói quen tiêu dùng mà rất nhiều người khác đã trở thành nạn nhân của nó.

Theo tờ Tạp chí Phố Wall, trung bình một gia đình ở Mỹ trong năm 2010 mắc phải khoản nợ tín dụng khoảng 7.490 đôla.<sup>(1)</sup> Một bài đăng khác trên tờ Huffington Post cho hay trong năm 2011, 23% người Mỹ mắc phải các khoản nợ thế chấp nhiều hơn cả giá trị ngôi nhà họ đang ở. Ở Nevada, 66% số hộ gia đình thậm chí bán cả nhà đi cũng không đủ tiền để trả các khoản nợ thế chấp.<sup>(2)</sup>

Giờ là lúc mọi thứ trở nên hấp dẫn. Có thể ngay lúc này bạn đang nghĩ rằng chắc chỉ người lao động thu nhập thấp mới có các khoản vay quá mức, tuy nhiên hãy xem lại các thông tin dưới đây:

Theo một tác giả đồng thời là nhà nghiên cứu về tài sản ở Mỹ, người đã từng nghiên cứu về sự giàu có của người Mỹ từ năm 1973, Thomas Stanley cho biết hầu hết những ngôi nhà được định giá từ một triệu đô la trở lên (số liệu năm 2009) không thuộc quyền sở hữu của các triệu phú. Thay vào đó, hầu hết các ngôi nhà triệu đô thường thuộc về những cá nhân chưa đạt đến tầm triệu phú cùng các khoản vay thế chấp lớn cùng phong cách tiêu xài đắt đỏ.<sup>(3)</sup> Trong một sự tương quan mạnh mẽ, 90% số người đạt tiêu chuẩn trở thành triệu phú sống trong những ngôi nhà có giá trị chưa đến 1 triệu đôla.<sup>(4)</sup>

Nếu có một tuyên thệ nào đó tương tự lời thề Hippo- cratics trong lĩnh vực tài chính cá nhân, không ít người đã vi phạm nghiêm trọng những gì mình hứa. Tuy nhiên dù mức lương của một người có cao đến đâu, nếu họ không thể sống thoải mái trong trường hợp không làm việc, họ cũng chưa thể được xếp vào mức thực sự giàu có.

### **Tôi định nghĩa sự giàu có như thế nào?**

Đến đây có lẽ bạn đã nhận ra được tầm quan trọng của việc phân biệt rõ ràng giữa sự giàu có thật sự và giàu có giả dối, từ đó có thể tránh khỏi lối sống của những kẻ giải vờ giàu có trên thế giới. Sự giàu có bản thân là một khái niệm tương đối. Tuy nhiên, đối với những người được cho là giàu có, họ cần đạt được hai tiêu chuẩn sau đây:

1. Họ phải có đủ tiền để có thể sẵn sàng từ bỏ công việc mình đang làm mãi mãi, nếu đó là sự lựa chọn của họ.

2. Họ cần có những quỹ đầu tư, quỹ hưu trí hoặc một quỹ tín thác có thể mang lại cho họ gấp đôi mức thu nhập các hộ gia đình trung bình trong nước suốt cả đời.

Theo Cục Điều tra Dân số gia đình Mỹ, thu nhập trung bình của mỗi hộ gia đình trong năm 2009 là 50.221 đôla.<sup>(5)</sup> Dựa theo định nghĩa của tôi, nếu một người có thể kiếm được gấp đôi số đó (từ 100.442 đôla trở lên) từ các khoản đầu tư, điều đó có nghĩa là họ thực sự giàu có.

Kiểm được gấp đôi thu nhập trung bình của các hộ gia đình trong một quốc gia – trong khi không hề phải làm việc – là giấc mơ xa xỉ của không ít người.

### **Các khoản đầu tư tạo ra tiền mặt như thế nào?**

Bởi cuốn sách này sẽ tập trung vào việc xây dựng tài sản sử dụng thị trường chứng khoán và trái phiếu, hãy lấy một ví dụ có tính tương quan cao. Giả sử John xây dựng một danh mục đầu tư có giá trị 2,5 triệu đô la. Khoản đầu tư này sẽ mang về lợi nhuận 4% một năm, tương đương khoản tiền mặt 100.000 đôla. Vì lí do này, John sẽ không bao giờ lâm vào tình trạng thiếu tiền. Trong trường hợp khoản tiền lời từ danh mục nêu trên tăng lên 6 hoặc 7% mỗi năm, qua thời gian John sẽ có nhiều lợi nhuận hơn để trang trải cho sinh hoạt phí cũng đang tăng lên.

Nếu John đang sở hữu những thứ kể trên, tôi cho rằng anh ấy là một người giàu có. Nếu John còn đang sở hữu xe hơi hiệu Ferrari cùng một cơ ngơi trị giá triệu đô, tôi cho rằng anh ấy rất giàu có.

Tuy nhiên nếu John có một danh mục đầu tư trị giá 400.000 đôla, sở hữu căn nhà triệu đô nhưng bằng sự trợ giúp của một khoản vay thế chấp lớn và một chiếc Ferrari đi thuê thì tôi cho rằng John không giàu có chút nào, kể cả anh ta có mức lương mỗi năm là 600.000 đôla đi chăng nữa.

Tôi không khuyến khích rằng chúng ta nên sống như những kẻ tuyệt vọng, tiết kiệm từng đồng ta kiếm được. Tôi đã thử cách đó (như sẽ chia sẻ với bạn sau) và phải thừa nhận nó không vui vẻ là bao. Tuy nhiên, nếu bạn muốn trở nên giàu có, việc có một kế hoạch chủ định đồng thời theo dõi sát sao những gì bạn mua sắm là một bước rất quan trọng để bắt đầu việc đầu tư. Nếu xây dựng khối tài sản là một môn học bắt buộc với tất cả mọi người và nếu môn đó có tính điểm (cả sau khi bạn đã rời trường học), bạn có biết ai sẽ có khả năng là người trượt thảm hại nhất không? Những vận động viên bóng rổ nhà nghề.

Hầu hết các vận động viên bóng rổ chuyên nghiệp chơi cho giải NBA để kiếm được hàng triệu đô la mỗi năm, nhưng liệu họ có giàu không? Hầu hết trong số họ đều mang về giàu sang nhưng việc bạn kiếm được bao nhiêu cũng không phải là mấu chốt. Theo một bài báo đăng tải trên Toronto Star vào năm 2008, một quan chức NBA khi đến thăm đội bóng Toronto Raptors đã từng cảnh báo các cầu thủ rằng họ nên cân bằng thói quen chi tiêu của bản thân bởi 60% cầu thủ bóng rổ nhà nghề Mỹ sở hữu một khả năng tài chính suy sụp 5 năm sau khi họ ngừng nhận được mức lương “khủng” của mình.<sup>(6)</sup> Làm sao điều đó lại có thể xảy ra? Thật đáng buồn nhưng thực tế đã chứng minh các cầu thủ chơi cho giải NBA có rất ít các kiến thức tài chính cơ bản. Vì sao ư? Trường học không hề cung cấp cho bạn những kiến thức về thế giới tài chính.

Bằng cách làm theo những khái niệm về của cải được truyền tải trong cuốn sách này, bạn có thể tự mình đạt được trạng thái tự chủ tài chính. Và nếu bạn cam kết với bản thân sẽ tuân theo các quy luật nêu ra, bạn sẽ trở nên giàu có – thật sự giàu có. Điều này bắt đầu bằng việc thực hiện theo quy luật đầu tiên: chi tiêu để giàu có. Nếu bạn giảm thiểu tối đa các hoạt động mua sắm không cần thiết, bạn sẽ có nhiều tài sản phục vụ cho mục đích đầu tư hơn.

Tất nhiên, nói thường dễ hơn làm nhất là khi bạn nhìn thấy người khác đang thoải mái mua về những thứ bạn cũng đang muốn có. Thay vì nhìn xem cỏ nhà ai xanh hơn, hãy thỏa mãn với sân vườn của chính nhà bạn và nếu bạn buộc phải so sánh, hãy làm điều đó



với chiếc xe cũ kĩ của cha tôi. Làm được điều này đồng nghĩa với việc bạn đang bắt đầu xây dựng được nền móng của sự giàu sang. Giờ thì tôi sẽ giải thích nó hiệu quả với tôi như thế nào.

## **Bạn có thể nhìn đường khi đang lái xe?**

Năm 15 tuổi, khi đang ngồi trong chiếc Datsun 1975 của cha tôi và lao đi với tốc độ như một viên đạn. Tôi ngó mắt vào đồng hồ chỉ tốc độ và chợt nhận ra nó đã hỏng. “Làm sao cha biết được mình đang chạy xe nhanh như thế nào nếu đồng hồ tốc độ không hoạt động?”, tôi hỏi.

Cha bảo tôi hãy lật tấm thảm sàn dưới chân. “Gấp nó lại”, ông cười. Có một cái lỗ kích thước bằng nắm tay trên sàn xe ngay dưới chân tôi, và tôi có thể thấy phần đường mình đang băng qua. “Ai sẽ cần đồng hồ tốc độ cơ chứ, khi mà con có thể có được một cảm nhận tốt hơn về tốc độ khi trực tiếp nhìn con đường”, cha nói với tôi.

Năm sau khi tôi 16 tuổi, tôi đã mua một chiếc xe hơi cho riêng mình bằng tiền tiết kiệm có được từ công việc ở siêu thị. Một chiếc xe đã chạy được 6 năm hiệu Honda Civic 1980. Đồng hồ tốc độ của nó còn hoạt động và thật tuyệt vời là chẳng có tấm thảm nào dưới chân tôi cả. Và vì đây là chiếc xe tốt nhất trong gia đình tôi, nó khiến tôi cảm thấy mình thật thời thượng. Nó hé lộ cho tôi một trong những bí mật tuyệt vời nhất của việc xây dựng của cải: nhận thức của bạn sẽ thôi thúc các thói quen mua sắm.

Một trong những cách chắc chắn nhất để trở nên giàu có theo thời gian đó là hãy tiêu tiền ít hơn số mà bạn kiếm được. Nếu bạn có thể điều chỉnh quan điểm của mình để thỏa mãn với những gì mình có, sẽ chẳng còn cám dỗ nào có thể thổi bùng khoản tiêu xài cá nhân nữa. Bạn sẽ có thể dùng tiền để đầu tư trong một khoảng thời gian dài và nhờ sự kì diệu của lãi kép trên thị trường chứng khoán, kể cả những người có mức thu nhập trung bình cũng có thể tích lũy được một khoản đầu tư lớn. Nhờ có chiếc xe của bố, tôi cảm thấy thật giàu có vì sở hữu một con chiến mã đáng để lái trên đường, ít nhất thì nó cũng không phải chịu đựng tình trạng dột từ nóc xe và cửa sổ khi đi dưới trời mưa. Thay vì so sánh xe của mình với những chiếc

mới hơn, nhanh hơn và đẹp hơn, tôi chọn xe của bố (bạn có thể phải khởi động nó bằng một chiếc tua vít ở khe đánh lửa) làm tiêu chuẩn so sánh.

Đạo Phật cho rằng “ham muốn” sẽ dẫn đến sự chịu đựng. Như gia đình cậu bé tôi dạy kèm ở Singapo, sự ham thích dường như không có giới hạn những thứ đẹp đẽ sẽ mang lại một mức độ hậu quả nào đó về sau – đặc biệt nếu chẳng may trụ cột của gia đình mất việc hoặc muốn nghỉ hưu. Nó làm tôi nhớ đến một chiếc bumper sticker<sup>2</sup> mình từng thấy trên đường, nhại lại một câu thoại trong câu chuyện Nàng Bạch Tuyết và bảy chú lùn: “I owe, I owe, it’s off to work I go”.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Miếng dán ở phía sau xe hơi in các thông điệp, hình ảnh để thu hút sự chú ý của những người tham gia giao thông khác.

<sup>3</sup> Nguyên tắc trong truyện là “Hi-ho! Hi-ho! It’s off to work we go.” Câu nói được tác giả nêu ra được nhại lại thành “I owe, I owe, it’s off to work I go” mang ý nghĩa “Vì đang chịu rất nhiều khoản nợ nên tôi đi làm đây.”

### **Tại sao những người khao khát được giàu có nên lái xe của người giàu có?**

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, chẳng việc gì bạn phải lái một chiếc xe cũ kĩ hay giá rẻ cả. Việc đó thì có gì vui? Bạn nên lái những loại xe mà những cá nhân triệu phú thường lái? Thoạt nghe, có thể nhận định những người muốn trở nên giàu có nên lái xe theo phong cách của người giàu có thể nghe thật vô lí khi dành cả hàng chục nghìn đô cho một chiếc BMW, Mercedes-Benz hay Ferrari trong khi bạn đang mong muốn trở nên giàu có. Tuy nhiên, hầu hết mọi triệu phú đều có thể sẽ làm bạn ngạc nhiên với quan điểm của họ khi chọn xe. Trong năm 2009, trung bình số tiền mà các triệu phú Mỹ bỏ ra để mua xe chỉ là 31.367 đôla.<sup>(7)</sup> Và bạn cũng nên quên những người đồng hành đến từ Châu Âu đất đỏ như BMW, Mercedes-Benz hay Ferrari đi vì nhãn hiệu xe hơi được yêu thích nhất đối với nhiều triệu phú chính là Toyota buồn tẻ.<sup>(8)</sup>

Rất nhiều người muốn trở nên giàu có cố gắng tỏ ra vượt trội hơn so với bạn bè bằng cách dành ít nhất 40.000 đôla cho những chiếc xe đắt đỏ, lớn hơn cả mức 31.367 đôla mà các triệu phú Mỹ thường bỏ ra. Làm sao bạn có thể xây dựng sự giàu có và giảm thiểu sự căng thẳng về tài chính khi bạn chi cho xe hơi nhiều hơn cả triệu phú? Thật chẳng khác nào thi chạy nước rút với một vận động viên Olympics mà lại chấp họ chạy trước 50 mét.

Hình tượng bên ngoài chẳng là gì nếu bạn mất việc và chẳng thể chi trả chi phí hàng ngày hay nếu bạn phải làm việc cho đến tận năm 80 tuổi.

Nếu bạn muốn bắt kịp giới triệu phú, hãy bắt đầu ngay tại điểm xuất phát và tìm cho một định hướng lớn lao nhất. Thật vô nghĩa để chi nhiều hơn cả triệu phú cho một chiếc xe.

### **Mua xe nhiều hơn cả người có nhiều hơn 10 triệu đô**

Năm 2006, Warren Buffett, một trong ba người đàn ông giàu có nhất thế giới, đã mua chiếc xe đắt nhất ông từng có: một chiếc Cadillac có giá 55.000 đôla.<sup>(9)</sup> Theo đó, một decamillionaire<sup>4</sup> trung bình chi 41.997 đôla cho chiếc xe hơi của mình.<sup>(10)</sup> Nếu bạn đang ở một siêu thị dành cho người có thu nhập cao, hãy ra bãi đậu xe và nhìn xung quanh, bạn sẽ thấy rất nhiều xe hơi có giá hơn 41.997 đôla. Một số trong đó thậm chí còn có giá cao hơn xe hơi của Warren Buffett. Bạn nghĩ có bao nhiêu trong số chủ những chiếc xe kia có tài sản nhiều hơn 10 triệu đôla hoặc hơn thế? Nếu bạn đang nghĩ con số có thể là “không” thì tức là bạn đang hiểu ra vấn đề khá nhanh đấy. Không ít người đang liều mình trên con đường trở nên giàu có hoặc tự chủ tài chính bằng ảo tưởng của việc trông có vẻ giàu có thay vì sự giàu có thực sự.

<sup>4</sup> *Khái niệm chỉ những triệu phú có tài sản trị giá hơn 10 triệu USD.*

Bất kì khoản tiền nào bạn tiết kiệm được từ việc mua xe hơi (không kể đến các khoản lãi từ việc tiết kiệm nếu bạn không thể mua xe ngay) đều có thể dùng để đầu tư và tạo ra của cải. Xe hơi không

phải một khoản đầu tư. Không như các tài sản dài hạn khác như nhà đất, trái phiếu hay cổ phiếu, xe hơi sẽ mất giá theo thời gian.

### **Một trong những gã hiểu biết nhất tôi từng gặp – Và quan điểm của anh ta về việc mua xe hơi**

Khi tôi 20 tuổi, tôi nhận việc rửa xe tại một trạm xe buýt để có tiền trang trải học phí đại học. Những gì tôi học được từ một người thợ máy sâu sắc dường như giá trị hơn tất cả những gì tôi được học tại trường đại học. Russ Perry là một thợ máy triệu phú đang nuôi hai đứa con trong vai trò một người bố đơn thân. Sự thính nhạy về tài chính của Russ trước đây đã được nhắc đến với tôi từ một người thợ máy khác: “Này, nếu Russ có bao giờ nói với cậu về chủ đề tiền bạc, hãy chắc chắn rằng cậu sẽ lắng nghe nó!”

Chúng tôi làm cùng nhau ca đêm và thường thì cũng không quá bận rộn – đặc biệt là vào cuối tuần – vì thế chúng tôi có khá nhiều thời gian để nói chuyện.

Công việc của tôi thì khá đơn giản, tôi lau chùi xe buýt, tiếp nhiên liệu cho chúng và theo dõi số khoảng cách mỗi xe đã đi vào cuối ngày. Mỗi khi rảnh việc, tôi thường vừa có cảm giác khúm núm vừa cảm thấy vô cùng sảng khoái khi Russ lên lớp về chủ đề tài chính và con người. Không phải tất cả mọi thứ Russ nói đều đúng hoàn toàn nhưng sự dân dã trong cách truyền tải của anh ấy luôn có một phần sự thật bên trong.

Russ cho biết anh ta có thể nhận ra ngay độ thông minh của mỗi người bằng cách nhìn vào chiếc xe họ lái. Anh không thể hiểu nổi lí do tại sao một người lại có thể chi một khoản tiền rất lớn cho một thứ gì đó mà giá trị lại giảm đi theo thời gian – một chiếc xe hơi sang trọng chẳng hạn, hay thậm chí họ đi thuê nó hoặc vay tiền để mua. Russ vò đầu bứt tai về thực tế này. Russ tin tưởng vào việc đầu tư và các tài sản như chứng khoán hay nhà đất bởi chúng có thể tăng giá trị theo thời gian. Bất cứ thứ gì làm hao hụt của cải, như xe hơi chẳng hạn, Russ coi đó là một khoản nợ.

Russ nói: “Andrew, nếu cậu có thể đi hết cuộc đời mình mà không cần xe hơi, đó sẽ là một lợi thế vô cùng lớn.” Anh chỉ tay về phía một người đang băng qua bãi đỗ xe đang làm việc trong ban quản lý “Cậu nhìn thấy người đang vào chiếc BMW kia chứ?”

Tôi đã từng rất ngưỡng mộ chiếc xe đó khi mới vào làm việc. Nó thực sự rất đẹp. “Gac đó mua chiếc xe 2 năm trước, mới tinh”, anh tiếp lời, “nhưng anh ta đã mất đến 17.000 đôla từ chiếc xe bởi sự khấu hao giá trị đồng thời từ khoản lãi của một số món nợ. Trong khi đó, ba năm nữa, tôi cá là gã sẽ mua một chiếc xe mới.” Lúc đó tôi tự hỏi không biết ba năm nữa chiếc BMW kia sẽ mất giá đến mức nào khi mà chỉ trong hai năm giá trị của nó đã giảm đến vậy.

“Nếu một người thực sự giàu có, chẳng có gì vô lý khi ném tiền vào những vật dụng sang trọng cả. Nhưng nếu một người đang muốn trở nên giàu có và họ thực hiện những khoản mua sắm kiểu như vậy, giàu sang sẽ không bao giờ đến. Không bao giờ!”, Russ giải thích.

Russ tiếp tục nói về quan điểm mà ai cũng cho là đúng. Hầu hết mọi người được tin rằng đều sẽ mất tiền vào xe hơi và đó vô tình trở thành một tiên đoán tự trở thành sự thật.<sup>5</sup> Anh nói mọi người hoàn toàn có thể tránh việc bị mất tiền vào xe hơi nếu họ cẩn thận, Russ chính là một ví dụ. Tôi nghĩ những quan điểm mà Russ có được xuất phát từ thiên hướng tài chính và phẩm chất một người thợ máy trong anh. Câu hỏi lớn nhất tôi gặp phải lúc nghe câu chuyện Russ chia sẻ đó là liệu nó có hiệu quả đối với tôi hay không – một gã thợ máy tài năng theo kiểu một người Neanderthal<sup>6</sup> có hai tay trái. “Khi cậu mua xe hơi, hãy nghĩ đến giá trị của nó khi bán lại.” Sự khấu hao giá trị mạnh nhất của một chiếc xe hơi sẽ diễn ra vào năm đầu tiên. Russ khuyên tôi đừng bao giờ mua xe mới và chỉ mua một chiếc xe khi có ai đó đã chịu khoản khấu hao khổng lồ cho bạn.

*<sup>5</sup> Hiệu ứng Pygmalion: con người thường có xu hướng hành xử theo cách nghĩ và họ đã mặc định dẫn đến sự hiện thực hóa một tình huống đã được mong đợi từ trước.*

<sup>6</sup> Người Neanderthal là một loài trong chi Người đã tuyệt chủng, các mẫu được tìm thấy trong thế Pleistocene ở châu Âu và một vài nơi thuộc phía Tây và Trung Á.

Anh làm rõ giá trị bán tốt nhất đến từ những chiếc xe Nhật. Anh gợi ý hãy tìm đến một chiếc xe mới được sử dụng có số kilomet đã đi không quá nhiều. Chiếc xe tốt hơn là có nước sơn nguyên gốc, lớp xe tuyệt vời cùng nội thất xe ổn.

Nếu tôi trả giá chuẩn xác cho một chiếc xe đồng thời khoản khấu hao lớn đã được giải quyết bởi người khác, tôi có thể bán chiếc xe đó trong khoảng một trong hai năm tới nếu muốn, với mức giá tương đương giá tôi đã mua, thậm chí còn có thể cao hơn, Russ chia sẻ.

### **Chiến lược mua xe của triệu phú tương lai**

Hãy cùng kiểm chứng lý thuyết của Russ, tôi bắt đầu tìm kiếm một chiếc xe sẽ không làm túi tiền của mình thủng một lỗ lớn.

Cũng không quá lâu để tôi có thể có những cảm nhận đầu tiên về thị trường. Tôi xem qua một số báo cáo khách hàng về các hãng xe đáng tin cậy. Một nguồn vô giá đó là hướng dẫn được cập nhật hàng năm của Phil Edmonston, Lemon-Aid Used Cars. Một số hãng xe và dòng xe thì như những quả chanh dích thực trong khi đó số còn lại có thể ví như một con ngựa chiến. Tôi dành vài phút mỗi sáng xem mục phân loại trên tờ báo địa phương và khi thấy một thứ gì đó thú vị với mức giá tốt, tôi sẽ kiểm tra nó kĩ hơn. Trong vòng một vài năm sau đó, tôi mua được một vài chiếc xe hơi Nhật mới đi được chặng đường ngắn và khá đáng tin cậy với giá nằm trong khoảng 1.500 đến 5.000 đôla. Tôi sẽ sử dụng chiếc xe này trong vòng khoảng 12 tháng và không bỏ thêm bất cứ khoản tiền nào vào nó. Những chiếc xe tôi mua có giá khá thấp nên khoản tiền lời nhận được sau khi bán lại cũng không quá lớn, rơi vào tầm từ 800 đến 1.000 đôla.

Thật không may là có quá nhiều người không có kĩ năng dùng tiền tốt và tôi thấy khá dễ dàng để tìm ra những người đang tuyệt vọng

bởi đã lỡ vay quá nhiều tiền. Hãy mua xe của họ. Thường thì đối tượng này đang cần tiền nhanh, để nâng cấp xe hoặc để trả những khoản nợ lớn đang ngày càng nặng trĩu. Tôi đã mua xe từ cả hai đối tượng, sử dụng nó cho khoảng 60.000 dặm và cuối cùng bán nó 2 hoặc 3 năm sau với mức giá tương đương số tiền tôi bỏ ra mua.

Có lần tôi mua một chiếc Toyota đã qua sử dụng 12 năm nhưng chặng đường đi chưa dài với giá 3.000 đôla. Tôi lái nó khoảng 4.000 dặm từ British Columbia, Canada xuống bán đảo Mexican Baja rồi Guadalajara trước khi quay trở lại Canada. Sau khi đi tổng cộng khoảng 8.000 dặm chỉ trong một chuyến đi như vậy, tôi bán lại xe với giá 3.500 đôla. Sử dụng chiến lược mua xe khôn ngoan này, bạn có thể biến khoản tiết kiệm trên thành một khoản lời nhỏ bằng cách đầu tư theo một số cách mà tôi sẽ giải thích thêm cho bạn ở phía sau cuốn sách này.

Đây là một chiến thuật đơn giản một cách đáng ngạc nhiên để mua những chiếc xe cũ mà có thể tiết kiệm cho bạn nhiều thời gian và tiền của.

Hãy tưởng tượng bạn đang lang thang trong một bãi đậu xe, thường thì bạn sẽ không được làm điều đó một mình hoặc thậm chí là cùng bạn mình. Một nhân viên bán hàng ăn mặc chải chuốt sẽ nhanh chóng tiếp cận bạn cùng rất nhiều mẫu mã và hãng xe. Họ sẽ có độ tập trung cao nhưng nếu bạn không giống tôi, ví tiền của bạn sẽ vơi đi nhanh hơn bởi nhân viên bán hàng đó và áp lực từ một gã miệng lưỡi trơn tru có thể hạ gục bạn. Cuối cùng, bạn đã nằm trong tầm kiểm soát của họ.

Một chú cá tuế bé nhỏ như tôi cần một chiến lược hiệu quả cao trước những chú cá to lớn, đỏi bụng và đầy kinh nghiệm – và đây là những gì tôi làm: Đầu tiên, tôi xác định chính xác những gì mình đang tìm kiếm. Năm 2002, tôi muốn một chiếc xe Nhật có cần sang số và nước sơn nguyên gốc. Tôi không muốn phải sơn lại xe bởi tôi không đủ kinh nghiệm để xác định xem các khoản phí đó đã được tính chưa, ví dụ như các vết rỉ sét hoặc tổn thất từ tai nạn. Tôi cũng muốn chắc chắn rằng chiếc xe đó mới đi được dưới 80.000 dặm đồng thời có giá bán dưới 3.000 đôla. Ngoài ra các vấn đề như

chiếc xe bao nhiêu tuổi, nó có được bảo trì phù hợp không hay đã phải trải qua những tình huống như thế nào ở đời chủ trước thực sự không là vấn đề.

Như một mặt vụ nặc danh được bao bọc trong sự dũng cảm, tôi ghi lại danh sách những chiếc xe trong tầm ngắm và mở trang vàng để gọi đến các hãng bán xe trong bán kính 20 dặm. Cực kì trung thành với vũ khí của mình, tôi nói cho họ biết chính xác những gì mình đang cần và sẽ không quan tâm đến bất cứ thứ gì nằm ngoài các tiêu chí trên.

Tôi đã phải giữ quan điểm của mình rất vất vả với đội ngũ bán hàng lành nghề nhưng mọi thứ khi được thực hiện qua điện thoại dường như dễ dàng hơn khi phải nói chuyện trực tiếp. Hầu hết người bán để nói với tôi họ có một số thứ chắc chắn sẽ làm tôi hứng thú nhưng họ không thể hạ giá xuống 3.000 đôla được. Một số thì cố gắng dụ tôi vào tròng với các phương án mua bán thay thế, số khác cho rằng mức giá trần tôi đưa ra hết sức hoang đường. Nhưng tôi không quan tâm. Chiến lược tôi đã đề ra như một thanh gươm hiệp sỹ và điện thoại, chính là chiếc khiên đáng tin cậy. Tôi cũng đã xây dựng cho mình một tinh thần thượng võ bởi chắc rằng mình sẽ còn phải liên lạc với họ sau đó.

Bởi những cuộc gọi đầu tiên của tôi không đi đến đâu, tôi gọi lại cho họ khi gần đến cuối tháng. Lúc đó tôi đã hy vọng rằng những nhân viên bán hàng sẽ trở nên “đói bụng” hơn nữa nếu họ chưa đạt được định mức mỗi tháng được giao. Và may mắn đã đến, tại một hãng có một đôi vợ chồng già thanh toán một chiếc Toyota Tercel cũ đi được 30.000 dặm. Nó chưa hề được thẩm định lại giá hoặc lau chùi nhưng họ đã để tôi mua lại ngay với mức giá 3.000 đôla.

Tất nhiên, bạn không việc gì phải giới hạn chiến thuật trên với mức mua 3.000 đôla. Nó cũng đúng với bất cứ dòng xe, hãng xe nào và nó cực kì tiết kiệm thời gian. Thêm nữa, số tiền bạn tiết kiệm từ nó còn có thể dùng để đầu tư sinh lợi nhuận.

**Cẩn trọng trong mua bán nhà đất**



Tới đây có lẽ nhiều người cũng đã nhận ra việc mua xe hơi đắt đỏ sẽ cản trở như thế nào trên con đường tới sự giàu sang. Tuy nhiên, khủng hoảng tài chính năm 2008 – 2009 còn dạy cho chúng ta biết thêm những bài học về nhà đất.

Một trong những bài học bất cứ ai muốn giàu có cũng phải học đó là ngân hàng không phải là những người bạn. Họ xuất hiện để kiếm tiền cho các cổ đông. Để làm điều đó, ngân hàng có một đội ngũ nhân viên bán hàng vô cùng nhã nhặn và có khả năng thuyết phục từ đó dẫn bạn tới những sản phẩm đầu tư (tôi sẽ nói rõ thêm ở Chương 3) trong khi đó cung cấp những khoản vay mua nhà trôi nổi bọc đường để khiến bạn phải trả lãi nhiều năm sau đó.

Điều gì đã dẫn đến cuộc khủng hoảng tài chính 2008 – 2009? Đó chính là sự tham lam của ngành ngân hàng đồng thời thiếu sự chăm sóc trách nhiệm đến quyền lợi của khách hàng cùng sự thiếu hiểu biết của những người vay tiền để mua những ngôi nhà nằm ngoài khả năng chi trả.

Cùng diễn biến của tình trạng bong bóng nhà đất, khi người mua mua nhà mà họ không thể trả và khi những tỉ lệ lãi suất thấp và quyến rũ tới mức nguy hiểm bắt đầu tăng lên, họ không thể trả khoản vay thế chấp được nữa. Không có gì ngạc nhiên, họ sẽ phải bán nhà, tạo ra lượng cung lớn trong thị trường nhà đất. Khi cung lớn hơn cầu, mọi người sẽ không trả giá cao nữa cho dù đó là bất cứ mặt hàng gì – giá bắt đầu giảm. Nhà đất không phải một ngoại lệ.

Ngân hàng bắt đầu bán các khoản nợ thế chấp đó cho các định chế tài chính trên phạm vi toàn cầu. Và khi chủ gia đình sở hữu những khoản nợ đó không thể trả được nợ thế chấp, các định chế tài chính nêu trên sẽ được sở hữu những ngôi nhà được thế chấp. Vấn đề nằm ở chỗ họ phải chịu tổn thất lớn như một kết quả của việc giá nhà giảm mạnh như một người nhảy dù mà không có dù.

Bởi ngân hàng đã đóng gói các khoản nợ và bán cho các định chế tài chính khác. Những tổ chức này cuối cùng cũng mắc vào khó khăn khi chủ sở hữu nhà không thể trả nợ. Tình huống này đặt rất

nhiều định chế tài chính có tiếng vào vòng nguy hiểm. Vì nguồn tài chính hẹp dần, ngân hàng cũng không sẵn sàng cho doanh nghiệp vay. Vì thế doanh nghiệp không có đủ nguồn lực để vận hành các hoạt động hàng ngày. Hiệu ứng móc xích để lại hậu quả là sự trì trệ trong kinh tế và sa thải hàng loạt trên toàn thế giới.

Nó gợi nhớ tôi về bài học mẹ đã từng dạy khi tôi vay tiền lần đầu tiên bằng cách thế chấp một mảnh đất gần bờ biển. Bà hỏi tôi: “Nếu lãi suất tăng gấp đôi, liệu con có thể trả không?”. Theo điều khoản của khoản vay, tôi phải chịu lãi suất 7% mỗi năm. Lúc bấy giờ, bà biết rằng 7% vay thế chấp là khá rẻ, đặc biệt khi đặt lên bàn cân so sánh với lãi suất cuối những năm 1970 và 1980. Bà nhận thức rõ nếu tôi không thể chi trả khi lãi tăng lên gấp đôi, tức là 14%, khoản tiền lãi sẽ khiến tôi trắng tay.

Lời khuyên của bà một là điểm đáng lưu tâm nếu bạn không muốn có ngày ngôi nhà của mình sẽ bị tước mất. Nếu bạn đang cân nhắc mua nhà, hãy nhân đôi lãi suất và thử xem bạn còn khả năng chi trả không. Nếu còn, bạn hoàn toàn có thể chi trả và xứng đáng cho ngôi nhà đó.

### **Trợ giúp tài chính cho một triệu phú**

Có một câu ngạn ngữ Trung Quốc đại ý rằng của cải không thể tồn tại qua ba thế hệ. Một thế hệ xây dựng của cải, thế hệ kế tiếp duy trì nó và một thế hệ phá hủy tất cả.

Các nghiên cứu ở Mỹ đã chỉ ra rằng – trái ngược với những gì bạn có thể đang nghĩ – hầu hết triệu phú đều không được thừa hưởng khối tài sản của họ. Hơn 80% số được khảo sát là thế hệ đầu tiên trong gia đình trở nên giàu có.<sup>(10)</sup>

Tôi dạy học tại một trường tư ở Singapore nơi hầu hết học sinh đều không phải người bản địa và đến từ những gia đình giàu có. Tôi nói với học sinh (kiểu nửa đùa nửa thật) rằng họ đang nằm trong danh sách những cá thể phải chịu nguy hiểm về mặt tài chính. Bố mẹ thì lúc nào cũng muốn giúp con cái nhưng người Trung Hoa dường như cả nghìn năm nay đã biết rõ rằng tiền được đưa vào tay những

người trẻ tuổi không có kinh nghiệm xây dựng của cải, sẽ sớm bị tàn phá mà thôi.

Trong cuốn sách cổ điển của Thomas Stanley, Triệu phú nhà bên, ông đã giải thích nhận định cho rằng những người nhận được các món quà tài chính hữu ích từ bố mẹ (tiền mặt, cổ phiếu, nhà đất) sau đó thường có mức của cải thấp hơn hẳn so với những người có cùng mức thu nhập mà không nhận được bất kì khoản hỗ trợ về tài chính nào.<sup>(11)</sup>

Đây là một vấn đề khó để các bậc phụ huynh có thể nắm bắt. Họ cảm thấy mình có thể tạo cho con cái một xuất phát điểm tài chính vững vàng bằng cách cho tiền. Tuy nhiên theo thống kê, những đồng tiền dễ dàng có được là những đồng tiền sẽ bị hoang phí. Stanley thực hiện nghiên cứu này với một nhóm gồm nhiều các giáo sư có học vấn ở độ tuổi 40 và 50 và phân loại họ theo thiên hướng khả năng. Tiếp đó, Stanley chia họ thành hai nhóm: nhóm nhận được và nhóm không nhận được sự hỗ trợ tài chính từ gia đình. Sự hỗ trợ tài chính ở đây bao gồm tiền mặt, giúp đỡ trả nợ, giúp đỡ mua xe hoặc giúp trả tiền mua nhà. Ông tìm ra rằng những người nhận được trợ giúp nhiều khả năng có ít của cải hơn những người không nhận được hỗ trợ từ bố mẹ. Có thể nói, nhận được trợ giúp về tài chính sẽ cản bước sự phát triển khả năng xây dựng của cải của một người.

Ví dụ, một kế toán viên trung bình nhận được sự trợ giúp tài chính về phía gia đình sẽ có mức của cải ít hơn 43% so với đối tượng còn lại không nhận được hỗ trợ. Trong sự đối lập mạnh mẽ, chỉ có đúng hai nhóm đối tượng nằm trong tập những người nhận được trợ giúp tài chính ở nghiên cứu bên trên của Stanley trở nên giàu có hơn sau đó là giáo viên và giảng viên.<sup>(12)</sup>

### **Tôi đã trở thành triệu phú như thế nào?**

Cha tôi là một thợ máy và tôi là một trong bốn đứa trẻ được nuôi nấng dựa trên đồng lương của ông, do đó trong suốt quá trình trưởng thành, tôi không có nhiều tiền để phung phí. Bắt đầu từ năm

15 tuổi, tôi tự mua quần áo của riêng mình. Năm tôi 16, tôi tự mua xe bằng tiền kiếm được từ công việc làm thêm ở siêu thị. Tôi phải làm việc cho những gì mình muốn nhưng tôi không thực sự thích làm việc. Bởi như tất cả mọi đứa trẻ, tôi thích chơi đùa trên bãi biển hơn.

Do đó, đối với tôi, tiền lương được nhận chắc chắn sẽ tương đương với khối lượng công việc. Khi tôi nhìn thấy một món đồ có giá “chỉ” 10 USD tôi sẽ tự hỏi chính mình rằng tôi có muốn lau sàn siêu thị đồng thời xử lý những túi khoai tây nặng 50 pound để có đủ tiền mua nó không. Nếu câu trả lời là không, tôi sẽ từ bỏ ý định mua nó. Không bao giờ nhận những đồng tiền “miễn phí” đã tập cho tôi thói quen tiêu xài có trách nhiệm.

### **Lời thú tội của một người đã từng là kẻ bần tiện**

Cho đến hôm nay, tôi và vợ mình vẫn đang có một cuộc sống rất đầy đủ. Chúng tôi lái một chiếc Mercedes-Benz kiểu cổ và một chiếc Mazda khiêm tốn. Chúng tôi đi du lịch rất nhiều, với tổng cộng 25 nước đã tới thăm. Chúng tôi sống trong một căn hộ chung cư đắt tiền có bể bơi, sân chơi squash, sân tennis và phòng tập thể hình. Chúng tôi tận hưởng dịch vụ mát xa mỗi tuần, 52 tuần trên năm. Và nếu sức khỏe cho phép, tôi và vợ sẽ còn có thể tận hưởng những thứ nêu trên thêm 40 năm nữa.

Sự ác cảm từ đầu với các khoản nợ đã dẫn tôi đến vị trí này. Tôi ghét nợ nần. Nó có thể là hơi quá đối với hầu hết mọi người nhưng đối với cá nhân tôi vay nợ là một điều giống như thỏa ước với cái ác vậy. Luôn tâm niệm về những tình huống xấu nhất, tôi lo lắng nếu mình mất việc mà không thể chi trả các khoản nợ thì điều gì sẽ xảy ra?

Tôi không khuyến khích rằng các bạn trẻ có ý định nghỉ hưu sớm nên sống như cách tôi làm những năm đầu của tuổi 20. Nhưng nhắc nhở bản thân rằng các khoản nợ như những căn bệnh nguy hiểm, đe dọa đến tính mạng đã giúp tôi rất nhiều. Cho dù bạn thấy điều tôi vừa nói thật hứng khởi hay chỉ là một sự ảo tưởng không hơn

không kém, tôi nghĩ bạn cũng đã rút ra một điều gì đó cho bản thân từ câu chuyện của tôi.

Tôi bắt đầu đi dạy lớp 7 vài tháng sau khi tốt nghiệp đại học. Tìm cách giảm tối đa tiền thuê nhà và tiền thức ăn là những phương hướng tôi vạch ra để nói không với các khoản nợ sinh viên. Đây chắc hẳn là một ý kiến nghe có vẻ hợp lí nhưng tôi cá là thậm chí cả những người ăn xin ở các thành phố lớn chắc cũng sẽ bất ngờ trước chủ nghĩa tiết kiệm mà tôi theo đuổi.

Khoai tây, pasta, và trai sò là những món đồ ngon, bổ, rẻ nhất tôi có thể tìm thấy. Trai sò rõ ràng là nguồn protein dồi dào. Với một chút tiền, tôi thường sẽ lang thang trên các bờ biển cùng một người bạn đã nghỉ hưu tên là Oscar để mua về rất nhiều sò. Trong khi Oscar có thiên hướng ăn uống tao nhã, những gì tôi thử nghiệm dường như cũng cảm hơn rất nhiều: cho vào lò vi sóng một ít khoai tây hoặc pasta luộc đồng thời cùng sò đã được nêm nếm dầu oliu. Tuyệt! Một bữa tối với giá dưới 1 USD. Việc bạn có thể chịu đựng việc cần ăn một bữa ăn ngon tốt như thế nào không quan trọng, vấn đề là theo đuổi kiểu ăn uống đó mỗi ngày cũng như kiểu dụ thú cưng ăn đồ ăn cho chó, mèo vậy. Tuy nhiên những khoản nợ của tôi đã vơi dần khi tôi có thể sống tốt chỉ cần 30% lương giáo viên, cho phép tôi dành 70% còn lại để trả nợ.

Chung chỗ ở với một người bạn cùng phòng cũng giúp cắt giảm chi phí. Tuy nhiên, bởi tôi không thích phải trả tiền nhà lắm nên tôi thường tìm kiếm ai đó đang có ý định đi du lịch dài ngày và cần một người để trông coi nhà cửa.

Và kể cả dù trời lạnh đến đâu, tôi cũng sẽ không mở hệ thống sưởi ấm trong căn nhà đi thuê không phải trả tiền này. Vì muốn tối giảm chi phí, tôi sẽ đi lòng vòng trong nhà cùng một đồng áo trên người trong khi ngoài trời tuyết đang phủ kín. Tuy nhiên, nếu có lò sưởi thì tôi sẽ dùng nó. Vào buổi đêm, tôi sẽ nhóm lửa và mang chăn mền ra ngủ cạnh lò sưởi. Còn nhớ có lần thức dậy giữa đêm, tôi thấy hơi thở mình trắng xóa.

Vào một tuần của tháng 12, bố tôi có việc công tác trong thành phố nên tôi mời ông về ở cùng. Là một người hoạt náo nhưng bố tôi lại im lặng một cách đáng ngạc nhiên khi tôi nói với ông: “Không! Bố, con sẽ không bật hệ thống sưởi đâu”. Và rồi sau đó tôi nhận ra việc có cơ hội được ngủ gần bố cạnh lò sưởi trong một căn phòng lạnh giá là một trong những khoảnh khắc cha con tuyệt vời nhất tôi từng có. Tuy nhiên, tôi đoán bố thì không nghĩ thế. Lần tới khi đến chỗ tôi làm, ông chọn ở khách sạn.

Cuối cùng thì tôi cũng cảm thấy thèm muốn sự tự do khi được ở một nơi của riêng mình, vì thế tôi chuyển đến một căn phòng ở tầng hầm với giá thuê 350 đôla một tháng. Tuy nhiên, tiền thuê rẻ lại đi cùng một bất tiện khác. Trong trường hợp này, nơi tôi ở cách trường quá xa, tới 35 dặm.

Nếu chọn giải pháp lái xe hơi đi làm thì chặng đường trên không phải một thứ gì đó quá tệ. Tôi cũng có xe, một chiếc Volkswagen cũ mèm, 20 tuổi tôi từng mua với giá 1.200 đôla (về sau tôi bán được nó với giá 1.800 đôla), tuy nhiên, tôi lại cảm thấy mình chưa sẵn sàng để trả tiền nhiên liệu cho chuyến đi 70 dặm mỗi ngày. Do đó, tôi chọn đi xe đạp.

Đạp xe 70 dặm mỗi ngày dù có mưa hay tuyết để đi làm và về nhà đã mang đến cho tôi vị trí dẫn đầu trong một cuộc đua không chuyên về sau. Lúc đó, tôi có một khoản đầu tư có thể cho phép mình mua một chiếc xe hơi thể thao mới tinh bằng tiền mặt và thuê một căn hộ cạnh bãi biển để ở nếu muốn. Nhưng nhìn vào cách tôi sống, tôi cá là đồng nghiệp đang nghĩ tôi sắp phá sản đến nơi.

Có lần, một đồng nghiệp gặp tôi cạnh một trạm xăng trên đường từ nhà đến nơi làm việc. Chúng tôi đều đang nạp năng lượng – tuy nhiên, tôi thì đang nạp năng lượng cho cơ thể của mình. Cô ta chạy về phía tôi lúc tôi đang ngồi trên xe đạp và nhét thanh kẹo PowerBar vào miệng: “Thực sự chắc chúng ta nên mở một cuộc quyên góp cho anh ở trường thôi.” Nếu lúc đó tôi nghĩ cô ấy chỉ đùa thôi, có lẽ tôi đã cười lớn.

Sau một thời gian, cuối cùng tôi cũng nghĩ rằng phong cách hiện tại của mình có phần hơi khắc nghiệt với bản thân. Tôi chuyển đến chỗ ở mới gần trường hơn sau khi mua một mẫu quảng cáo nhỏ trên tờ báo địa phương với nội dung: “Giáo viên đang cần tìm một chỗ ở với mức phí dưới 450 đôla một tháng”. Mức giá này nhỏ hơn mức bình thường khá nhiều nhưng tôi đã tự quảng cáo mình là một người có việc làm và có trách nhiệm có thể đang tìm kiếm một người thuê nhà đảm bảo được các quyền lợi cho họ.

Tôi bắt đầu đầu tư từ năm 19 tuổi và đến lúc đó tôi đang có trong tay một khoản đầu tư đang phát triển, tuy nhiên, tôi không muốn bán chúng đi để có tiền chi trả các khoản nợ. Vì thế, tôi tiết kiệm từng chút thu nhập của mình cho mục đích đó. Một năm sau khi đi làm toàn thời gian đồng thời sống như một vị sự, tôi đã trả được hết nợ. Bắt đầu từ đây tôi chuyển hướng những đồng tiền mình có sang mục đích đầu tư.

Sáu năm sau khi trả hết các khoản nợ từ thời sinh viên, tôi mua được một mảnh đất cạnh bờ biển và tính toán rất kỹ về khả năng trả nợ thế chấp của mình. Tôi quyết định nhân đôi mức lãi suất để tăng thêm khả năng chi trả của mình.

Một khi tôi đã trả được nợ, tiền lại được dành cho đầu tư.

Phải thừa nhận là có rất ít người coi khinh nợ nần như tôi nhưng một khi bạn là một người không vướng bận vào nợ nần, bạn sẽ không bao giờ còn cảm giác thích nó nữa.

Đừng hiểu lầm tôi. Phần này trong câu chuyện tài chính của tôi không phải là một hướng dẫn cách làm cho một người trẻ để theo đuổi. Đó là một thử thách với tôi lúc trước nhưng giờ thì không còn một chút hấp dẫn nào nữa. Và vợ tôi – người tôi kết hôn cùng sau đó, cũng thừa nhận nó chẳng có gì thú vị cả. Nhưng nó nói lên một điều nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn có thể nâng cao khả năng đó nếu bạn biết tiết kiệm, đặc biệt là khi bạn còn trẻ.

**Nhìn về tương lai**

Những người muốn giàu có thường không quan tâm nhiều đến một thói quen mua sắm có trách nhiệm. Đó là lí do tại sao rất nhiều người cận kề tuổi về hưu vẫn phải làm việc trong khi họ mong muốn được đi du lịch vòng quanh thế giới hoặc hưởng thụ tuổi già cùng con cháu của mình. Tất nhiên, không phải ai cũng có phương châm như thế về công việc nhưng có bao nhiêu người trong lúc chuẩn bị nhắm mắt xuôi tay vẫn thốt lên: “Chúa ơi! Ước gì con đã dành nhiều thời gian hơn ở văn phòng” hoặc “Tôi vẫn thực sự mong rằng mình đã nhận được sự thăng tiến vào năm 2015 đó.”

Hầu hết mọi người đều thích những sở thích của mình hơn là làm việc, thích con cái hơn những chiếc điện thoại Blackberry, thích những giây phút trầm ngâm hơn là các cuộc họp với sếp. Tôi hiển nhiên là một người trong số họ và đó là lí do tôi cần học cách kiểm soát chi tiêu và đầu tư hiệu quả.

Nếu bạn là một người trẻ đang bắt đầu cuộc sống và bạn thấy ai đó cùng những món đồ đắt tiền bên mình, hãy nghĩ về cách họ có được chúng. Rất nhiều trong số đó có thể được mua bằng những khoản nợ cùng những đêm không ngủ chỉ như một phụ kiện người đó muốn có thêm. Rất nhiều trong số những người đó không bao giờ có thể trở nên giàu có, thay vào đó, cuộc sống của họ trở nên căng thẳng hơn nhiều.

Bằng cách học tiêu tiền của một người thực sự giàu có, bạn có thể xây dựng của cải trong tương lai mà không cần thêm bất kì sự lo lắng nào. Và bạn cũng không cần sống như một vị sư để thực hiện điều đó bởi bằng cách áp dụng những quy luật đầu tư của tôi, bạn hoàn toàn có thể đầu tư số tiền bằng một nửa số tiền hàng xóm bỏ ra, chịu mức rủi ro thấp hơn trong khi lợi nhuận thu về thì nhiều hơn gấp đôi họ. Hãy tiếp tục đọc để tìm ra.

## **Chú thích**

(1) Kelli B, Grant, “Những thẻ tín dụng mới tốt nhất”, Tạp chí Phố Wall, ngày 1 tháng 4 năm 2011, truy cập ngày 2 tháng 4 năm 2011, <http://www.marketwatch.com/story/the-new-best-credit-cards-1301520786753>.



(2) Derek Kravitz, “Lượng thể chấp giá trị thấp tăng bởi nhiều chủ nhà không thể trả nợ”, The Huffington Post, ngày 8 tháng 3 năm 2011, truy cập ngày 2 tháng 4 năm 2011, [http://www.huffingtonpost.com/2011/03/08/number-of-underwater-mort\\_n\\_833000.html](http://www.huffingtonpost.com/2011/03/08/number-of-underwater-mort_n_833000.html).

(3) Thomas Stanley, *Đừng tỏ vẻ giàu có nữa* (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2009), 9.

(4) *Ibid.*, 45.

(5) “Thu nhập hộ gia đình cho các bang: 2008 và 2009”, Cục điều tra dân số Mỹ, truy cập ngày 2 tháng 4 năm 2011, <http://www.census.gov/prod/2010pubs/acsbr09-2.pdf>.

(6) Dave Feschuk, “Chứng khoán tài chính của các đấu thủ NBA không phải là điều chắc chắn”, Toronto Star, ngày 31 tháng 1 năm 2008, truy cập ngày 2 tháng 4 năm 2011, <http://www.thestar.com/sports/article/299119>.

(7) Stanley, *Đừng tỏ vẻ giàu có nữa*, 204.

(8) *Ibid.*

(9) “Warren Buffet bảo đảm cho việc mua Caddy từ GM”, Left-Lane, ngày 6 tháng 6 năm 2006, truy cập tháng 10 năm 2010, <http://www.leftlanenews.com/warren-buffett-vouches-for-gm-with-caddy-purchase.html>.

(10) Stanley, *Đừng tỏ vẻ giàu có nữa*, 204.

(11) Thomas Stanley và William Danko, *Triệu phú nhà bên* (New York, New York: Simon & Schuster, 1996), 9.

(12) *Ibid.*, 151.

# Quy tắc 2Sử dụng tất cả các đồng minh đầu tư tuyệt vời mà bạn có

R

ất nhiều trong số những gì bạn học được trong một tiết toán truyền thống ở trường, nói một cách ngoại giao, đều không có quá nhiều ảnh hưởng đến cuộc sống hàng ngày của bạn. Tất nhiên, việc học về phương trình bậc hai (và tất cả những thứ tương tự như thế) sẽ tạo hứng thú cho các học sinh chọn con đường chuyên sâu về các lĩnh vực liên quan đến toán. Thế nhưng, ít ai trong chúng ta cảm thấy hứng thú với những phương trình bậc hai.

Có lẽ lúc này không ít giáo viên toán sẽ nhìn tôi như một kẻ dị giáo nhưng tôi nghĩ phương trình bậc hai cũng quan trọng đối với tất cả mọi người. Tuy nhiên ẩn sâu trong những trang sách toán học cũ kĩ và nhạt nhẽo đó là một thành phần thực sự hữu dụng: tiền đề thần kì của khái niệm lãi suất kép.

Warren Buffett đã áp dụng lãi suất kép để trở thành một tỉ phú. Quan trọng hơn, bạn cũng có thể sử dụng nó và tôi sẽ chỉ cách cho bạn.

Buffett đã có một thời gian dài song hành cùng Chủ tịch Microsoft Bill Gates cho danh hiệu “người đàn ông giàu có nhất thế giới”. Ông có cuộc sống tương tự như hầu hết các triệu phú khác (không tiêu quá nhiều tiền vào những món đồ vật chất) và làm chủ được bí mật của việc đầu tư tiền bạc từ rất sớm. Theo đó, Buffett đã bắt đầu mua cổ phiếu đầu tiên vào năm ông 11 tuổi và thậm chí các tỉ phú lớn khác còn đùa rằng ông ta đã bắt đầu quá muộn.<sup>(1)</sup>

Bắt đầu đầu tư từ sớm là một trong những đặc ân tuyệt vời nhất mà bạn có thể trao tặng cho chính bạn. Nếu bạn bắt đầu sớm và đầu tư

hiệu quả (theo cách mà tôi sẽ diễn giải trong cuốn sách này) bạn có thể xây dựng cho mình một gia tài theo thời gian trong khi đó chỉ cần phải bỏ ra khoảng 60 phút mỗi năm để điều chỉnh, theo dõi khoản đầu tư của mình.

Warren Buffett từng nói đùa rằng: “Chuẩn bị trước là tất cả mọi thứ. Noah đâu đợi đến khi trời mưa mới bắt đầu đóng chiếc thuyền Ark.”<sup>(2)</sup>

Hầu hết chúng ta đều đã từng nghe qua câu chuyện Kinh Thánh về chiếc tàu của Noah. Chúa đã phán truyền cho Noah rằng ông nên xây dựng một con thuyền lớn để đưa muôn loài động vật đến với một khởi đầu mới sau cơn đại hồng thủy. Rất may là Noah đã kịp thời bắt tay vào xây dựng con tàu Ark. Ông không hề trì hoãn.

Tuy nhiên, hãy thử suy xét về Noah một chút, người đàn ông mà cũng có những đặc tính hay bản chất con người giống hệt chúng ta. Do đó kể cả việc Chúa có ra lệnh cho ông ta phải giữ bí mật về cơn đại hồng thủy sắp đến, ông ta cũng không chắc đã làm vậy. Xét cho cùng, ông ta cũng là con người. Nên tôi có thể tưởng tượng ra cảnh ông ta dạo xuống quán bar khu vực đó, làm vài cốc loại đồ uống tiền thân của bia Budweiser, thì thào với một người bạn: “Nghe này, Chúa nói với tôi rằng sắp có một trận mưa to, và rằng tôi phải xây một con thuyền lớn và chèo đi một khi mặt đất ngập lụt”. Một vài người bạn của ông ta (hoặc thậm chí có thể là tất cả bọn họ) có thể sẽ cho rằng Noah đã ăn nhầm bùa mê thuốc lú nào đó mọc ngoài tự nhiên. Họ sẽ nghĩ đó là một câu chuyện điên rồ.

Nhưng, một số chắc hẳn sẽ tin ông ta. Cho dù bạn bè ông ta có cho rằng câu chuyện về cơn đại hồng thủy của Noah nghe cường điệu ra sao, nó hẳn sẽ phải khiến ít nhất một trong những người bạn của ông tự đóng cho hẳn ta một con thuyền lớn riêng – hay ít nhất một con thuyền có kích cỡ tương đối.

Tuy nhiên, dù có ý định tốt, gã đó rõ ràng sẽ không hoàn toàn bị thuyết phục. Hẳn có thể lập kế hoạch đóng con thuyền khi hẳn ta có nhiều tiền hơn, đủ để chi trả cho nguyên vật liệu. Có thể hẳn ta muốn chắc chắn, chờ xem liệu mây có mù mịt và mưa có lác đác

không. Nhà tự nhiên học người Anh Charles Darwin có lẽ sẽ gọi sự chần chừ của gã này là “chọn lọc tự nhiên”. Chẳng cần phải nói, gã rõ ràng đã không được chọn.

Để có cơ hội tốt nhất để tích góp tài sản từ thị trường chứng khoán và trái phiếu, tốt nhất là hãy bắt đầu sớm.

Thật may mắn là những người bạn của bạn – nếu họ chần chừ – sẽ không phải chung số phận như những người bạn của Noah, nhưng con tàu ẩn dụ của bạn sẽ chèo ra xa ngoài khơi trong khi những người khác phải vùng vẫy trong mưa để đóng con thuyền của riêng họ.

Bắt đầu sớm cũng giống như có lợi thế thành công. Vấn đề là nằm ở sự kì diệu. Bạn có thể chèo chậm rãi, và những người bạn của bạn có thể đuổi theo sau bạn bằng những chiếc thuyền đua. Nhưng nhờ có lực được Albert Einstein miêu tả (một số người nói) là mạnh hơn phân chia nguyên tử, họ sẽ không bắt kịp được bạn.

Trong tác phẩm Hamlet của William Shakespeare, nhân vật chính nói với bạn anh ta: “Có nhiều điều trong trời đất, Horatio, hơn là từng được mơ ước đến trong triết lý của bạn”.

Hamlet ám chỉ tới những hồn ma. Einstein thì ám chỉ sự kì diệu của lãi suất kép.

### **Lãi suất kép - Khái niệm tài chính mạnh mẽ nhất thế giới**

Lãi suất kép, nghe thì có vẻ rắc rối nhưng thực ra đây là một khái niệm vô cùng đơn giản.

Nếu khoản tiền 100 đôla thu được 10% lãi trong một năm, chúng ta đều biết nó sẽ mang về thêm 10 đôla, biến khoản tiền 100 đôla thành 110 đôla.

Bạn sẽ tiếp tục đầu tư ở năm thứ hai với 110 đôla và nếu như lãi suất tiếp tục là 10% một năm thì khoản tiền lãi nhận được vào cuối năm hai sẽ là 11 đôla, lúc này 110 đôla trở thành 121 đôla.

Tương tự, bạn đầu tư ở năm thứ ba với 121 đôla trong túi và lãi suất vẫn là 10%, bạn sẽ có thêm 12,10 đôla và khoản tiền 121 đôla giờ là 133.10 đôla.

Như bạn thấy, đây là hiệu ứng móc xích. Hãy xem ví dụ dưới đây để xem khoản tiền đầu tư 100 đôla với 10% lãi suất có thể làm được điều gì.

Khoản tiền 100 đôla đầu tư với mức lãi suất kép hàng năm 10% sẽ trở thành:

- 161,05 đôla sau 5 năm
- 259,37 đôla sau 10 năm
- 417,72 đôla sau 15 năm
- 672,74 đôla sau 20 năm
- 1.744,94 đôla sau 30 năm
- 4.525,92 đôla sau 40 năm
- 11.739,08 đôla sau 50 năm
- 78.974,69 đôla sau 70 năm
- 204.840,02 đôla sau 80 năm
- 1.378.061,23 đôla sau 100 năm

Chúng ta nên dừng lại ở đây bởi những khoảng thời gian dài hơn có vẻ không được thực tế cho lắm. Tuy nhiên, bạn cũng không cần phải là một nhân vật trẻ mãi không già như trong truyện Chạng vạng để có thể hưởng lợi từ quy luật trên. Ai đó bắt đầu đầu tư từ năm 19 tuổi (như tôi) và sống đến tuổi 90 (tôi mong muốn được như vậy) đã có thể có các khoản tiền hưởng lãi kép trên thị trường tới 71 năm. Họ có thể sẽ tiêu một phần trong số đó trong suốt quãng đường đời

nhưng chắc chắn họ sẽ giữ lại một phần phòng khi họ có thể sống đến tuổi 100.

### **Thực tế mang đầy cảm hứng khi bạn đầu tư sớm**

Sau khi đã hoàn thành việc chi trả các khoản nợ lãi cao (dù là nợ mua ô tô hay nợ thẻ tín dụng), bạn sẽ sẵn sàng để áp dụng Nguyên tắc Con thuyền Noah. Bạn nên bắt đầu càng sớm càng tốt – vậy nên nếu bạn đang 18 tuổi, hãy bắt đầu ngay lập tức. Nếu bạn đã 50 tuổi mà vẫn chưa bắt đầu, thật chẳng có lúc nào thích hợp hơn ngay bây giờ. Bạn sẽ không bao giờ có thể trẻ hơn mình bây giờ đâu.

Số tiền không phải chi tiêu vào những chiếc ô tô đắt tiền, những đồ công nghệ tân tiến nhất, và những khoản phải trả cho thẻ tín dụng (giả dụ bạn đã trả hết nợ tín dụng của mình) có thể được đột ngột cộng dồn trong thị trường chứng khoán, nếu bạn kiên nhẫn. Thời gian tiền của bạn được đầu tư vào thị trường chứng khoán càng lâu, rủi ro sẽ càng thấp.

Chúng ta biết rằng các thị trường chứng khoán có thể đột ngột biến đổi. Chúng thậm chí có thể dao động ngang trong nhiều năm trời. Nhưng trong 90 năm qua, thị trường chứng khoán Mỹ đã tạo ra trên 9% lợi nhuận mỗi năm,<sup>(3)</sup> bao gồm cả những đợt khủng hoảng năm 1929, 1973-1974, 1987, và 2008-2009. Trong cuốn Cổ phiếu trong dài hạn, giáo sư tài chính Jeremy Siegel của trường Wharton Đại học Pennsylvania cho rằng một thị trường lịch sử nội địa, ví dụ như thị trường Mỹ,

không phải là nguồn duy nhất của khoản lợi nhuận dài hạn ấn tượng. Bất chấp việc tầm quan trọng trên thế giới của nước Anh đang giảm dần, doanh thu từ thị trường chứng khoán của nước này kể từ năm 1926 vẫn tương đương với của nước Mỹ. Trong khi đó, ngay cả 2 cuộc chiến tranh thế giới tàn khốc cũng không gây ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động dài hạn của thị trường chứng khoán nước Đức, vốn cũng luôn là đối thủ của Mỹ.<sup>(4)</sup>

Điều tôi muốn khuyên không phải là hãy chọn thị trường chứng khoán của nước này thay vì nước khác. Một vài thị trường chứng

khoán sẽ hoạt động tốt hơn những thị trường khác, nhưng nếu không có quả cầu pha lê thần thoại chúng ta sẽ chẳng thể biết trước được điều gì. Thay vào đó, để đảm bảo cơ hội hành công tốt nhất, sở hữu tiền lãi của tất cả thị trường chứng khoán trên thế giới là một ý hay đó. Và bạn có thể thu lời theo cấp số mũ bằng cách đầu tư sớm nhất có thể. Bạn bắt đầu đầu tư lúc mình càng trẻ càng tốt.

### **Trở nên giàu có hơn hàng xóm của bạn trong khi đầu tư ít hơn**

Câu hỏi dưới đây cho thấy “Nguyên tắc Noah” về việc bắt đầu sớm thực sự mạnh mẽ ra sao.

A. Bạn sẽ muốn đầu tư 32.400 đôla và biến nó thành 1.050.180 đôla? Hay

B. Bạn muốn đầu tư 240.000 đôla và biến nó thành 813.128 đôla?

Chắc chắn đây là một câu hỏi ngớ ngẩn rồi. Bất kì ai còn chút hơi thở cũng sẽ chọn A. Nhưng bởi phần lớn mọi người không được nhận một nền giáo dục tốt về tài chính, đại đa số sẽ may mắn được đối mặt với viễn cảnh B – chẳng bao giờ quan tâm tới viễn cảnh A.

Nếu bạn biết ai đó thật sự còn trẻ, họ có thể có lợi nhờ vào hiểu biết của bạn. Họ có thể biến 32.400 đôla thành hơn triệu đôla. Nhưng đừng làm họ yếu đi bằng cách cho họ tiền. Hãy để họ tự kiếm chúng. Và đây là cách thực hiện.

### **Nhà triệu phú người Bohem – Tiểu thuyết lịch sử hay nhất**

Một bé gái 5 tuổi tên Star được mẹ mình, Autumn, nuôi dưỡng và lớn lên ở một hòn đảo của Bohem, nơi người dân tự làm ra quần áo của họ, đàn ông hay đàn bà ở đó đều không bao giờ tẩy lông, và cũng chẳng có ai cố gắng che giấu chất lượng của những chiếc áo len lỗi thời khiến người ta phát mê.

Thật không may, dù nơi này nghe có vẻ lồi cuồn thế nào (đặc biệt là tại những cuộc họp bế tắc tại tòa thị chính), đó không phải là thiên đường. Người dân trên đảo và dân địa phương thường ném những

lon nước giải khát bằng nhôm rỗng xuống biển. Autumn đã thuyết phục Star thu thập những cái lon đó tái chế chúng để bảo vệ môi trường, lại còn có thể giúp cô bé trở thành một triệu phú. Autumn đưa Star đến kho tái chế địa phương, tại đó trung bình mỗi ngày cô bé kiếm được 1,45 đôla từ những chai lọ cô đem đến. Mặc dù trong sâu thẳm bà là người Bohem, Autumn hoàn toàn không phải là một kẻ què mùa. Bà nhận ra rằng nếu bà thuyết phục được Star kiếm 1,45 đôla mỗi ngày từ việc đem trả lại những cái lon, bạn có thể đầu tư 1,45 đôla mỗi ngày để khiến Star trở thành một triệu phú.

Đặt số tiền đó vào thị trường chứng khoán Mỹ, Star kiếm được trung bình mỗi năm 9% (ít hơn một chút so với trung bình của thị trường chứng khoán trong 90 năm qua). Autumn cũng biết điều mà phần lớn các bậc phụ huynh không biết: Nếu bà dạy Star tiết kiệm, con gái bà sẽ trở thành một con người mạnh mẽ về tài chính. Nhưng nếu bà “tặng” Star tiền, chứ không phải dạy cô bé cách kiếm nó, con gái bà có lẽ sẽ trở thành một kẻ vô dụng về tài chính.

20 năm nhanh chóng qua đi. Star giờ đã 25 tuổi, và mặc dù cô không còn thu gom lon nước từ bãi biển nữa, mẹ cô vẫn yêu cầu cô đưa bà một tờ séc 45 đôla mỗi tháng (tương đương 1,45 đôla mỗi ngày). Autumn tiếp tục đầu tư tiền của Star trong khi Star bán rong những chiếc ‘dream catcher’ cô tự làm tại chợ nông sản địa phương.

Sống tại thành phố New York, người bạn thân Lucy của Star làm việc tại một ngân hàng đầu tư. (Tôi biết bạn đang tự hỏi làm sao mà hai người này lại có thể quen nhau, nhưng kệ đi. Câu chuyện của tôi mà!) Lucy sống một cuộc sống nhung lụa, cô lái một chiếc BMW, ăn tại những cửa hàng sang trọng và phung phí số tiền thu nhập đáng nể của mình vào quần áo, phim ảnh, những đôi giày đắt tiền và những đồ trang sức lấp lánh.

Đến tuổi 40, Lucy bắt đầu tiết kiệm 800 đôla hàng tháng, và cô nói về hoàn cảnh của Star, qua e-mail, về lượng tiết kiệm hạn hẹp 45 đôla một tháng của Star cho tương lai tài chính của mình.

Star không muốn khoe khoang, nhưng cô cần sửa lưng cho Lucy.



“Lucy”, cô viết, “bạn mới là người gặp rắc rối tài chính, không phải tớ. Đúng là bạn đang đầu tư nhiều tiền hơn tớ rất nhiều, nhưng bạn sẽ phải đầu tư nhiều hơn 800 đôla một tháng nếu bạn muốn có nhiều như tớ khi tớ nghỉ hưu.”

Bức thư làm Lucy bối rối, cô cho rằng Star chắc hẳn đã ăn quá nhiều nấm Bohem nên mới viết điều vớ vẩn khó hiểu như thế.

25 năm sau, cả hai cô gái đã 65 tuổi, họ quyết định thuê một ngôi nhà nghỉ dưỡng cùng nhau ở hồ Chapala, Mexico.

“Thế nào?”, Star hỏi, “Cậu có đầu tư nhiều hơn 800 đôla một tháng như tớ đã bảo không?”

“Câu hỏi đến từ một người đầu tư 45 đôla một tháng sao?”, Lucy hỏi ngạc nhiên.

“Nhưng Lucy, cậu đã quên mất nguyên tắc Noah, vậy nên cho dù đầu tư nhiều tiền hơn hẳn, cậu cuối cùng sẽ có ít hơn tớ, bởi cậu bắt đầu đầu tư muộn hơn nhiều.”

Cả hai người hưởng cùng một khoản lợi nhuận trong thị trường chứng khoán. Một vài năm họ kiếm được tiền, những năm khó khăn họ cũng bị lỗ, nhưng trên tổng thể, mỗi người họ có trung bình 9%.

Biểu đồ 2.1 cho thấy bởi Star bắt đầu sớm, cô có thể đầu tư tổng cộng 32.400 đôla và biến nó thành hơn 1 đôla tỉ. Lucy bắt đầu muộn hơn, đầu tư nhiều hơn đến gần 8 lần, nhưng lại thu được ít hơn so với Star 237.052 đôla.



Đến tận năm 19 tuổi tôi mới bắt đầu đầu tư, vậy nên Star sẽ vượt lên so với tôi. Nhưng so với phần lớn mọi người, tôi bắt đầu sớm hơn nhiều, vậy nên tôi có nhiều thời gian hơn để Nguyên tắc Noah có hiệu quả. Tôi đặt tiền vào thị trường chứng khoán Mỹ và thế giới, từ năm 1990 đến năm 2011, và kiếm được trung bình hơn 10% mỗi

năm. Số tiền tôi đặt vào thị trường từ năm 1990 giờ đã tăng gấp 7 lần giá trị ban đầu.

Khi tôi nói cho các bậc phụ huynh trẻ biết về sức mạnh của việc cộng dồn tiền, họ lại thường hào hứng để dành tiền cho tương lai con em mình. Tuy nhiên, việc “để dành” tiền cho một đứa trẻ lại khác hẳn việc vận động một đứa trẻ kiếm tiền, tiết kiệm và đầu tư.

Đưa tiền cho một người là làm họ bị phụ thuộc và yếu đi.

Dạy một người những bài học về tiền bạc và cổ vũ họ tự lăn lộn là giúp họ mạnh mẽ, độc lập và tự hào về mình hơn.

### **Tặng tiền bạc cho chính mình**

Năm 2005, tôi cùng ăn tối với một cặp vợ chồng giáo viên, và chủ đề về việc tiết kiệm được đưa ra. Họ muốn tôi chia sẻ với họ việc nên tiết kiệm bao nhiêu cho tuổi già của mình. Không như phần lớn các giáo viên trường công lập, vốn có thể trông mong một quỹ hưu bổng khi nghỉ hưu, hai người bạn này có chung hoàn cảnh với tôi: là giáo viên trường tư, họ phải tự chịu trách nhiệm cho tiền hưu bổng của chính mình.

Tôi vẽ ra một số tiền nhỏ nhất mà tôi nghĩ họ nên dành ra hàng tháng. Nó nhiều gấp đôi số tiền họ đang tiết kiệm.

Người phụ nữ (tôi gọi là Julie) nghĩ rằng đó là một khoản có thể đạt được. Chồng cô (tôi gọi là Tom) thì lại nghĩ nó thật điên rồ. Vậy nên tôi yêu cầu họ làm một số việc:

1. Viết lại tất cả các khoản chi tiêu của họ trong 3 tháng, bao gồm chi phí ăn uống, chi phí thể chấp, xăng cho ô tô, và bảo hiểm sức khỏe.

2. Sau 3 tháng, xác định xem phí sinh hoạt hàng tháng của họ là bao nhiêu.

Lần cùng ăn tối tiếp theo, họ cho tôi biết kết quả của họ, điều đã khiến cả hai người họ choáng váng. Julie kinh ngạc khi biết cô đã chi bao nhiêu cho ăn uống bên ngoài, mua quần áo, và mua sắm các đồ linh tinh như cà phê Starbucks.

Tom kinh ngạc khi biết anh đã chi bao nhiêu vào bia rượu ở các câu lạc bộ khi anh chơi golf với bạn bè.

Khi giai đoạn 3 tháng tiến triển, họ bắt đầu thức tỉnh. Lôi khoản thu ra khỏi ví và ghi lại những khoản chi mỗi tối khiến họ nhận ra mình đã phung phí bao nhiêu. Như Tom đã giải thích: “Tôi biết rằng mình phải ghi lại những vụ mua sắm và cuối mỗi ngày, giống như một cách thước đo trách nhiệm kế toán. Vậy nên tôi bắt đầu chi tiêu ít đi.”

Các hộ gia đình sử dụng có hiệu quả tài chính đều biết chi phí của họ là bao nhiêu. Hai điều thường xảy ra khi bạn ghi lại các khoản chi phí. Bạn biết được mình chi tiêu bao nhiêu trong một tháng, điều này cho bạn biết mình có thể đầu tư bao nhiêu. Đồng thời nó khiến bạn chi tiêu có trách nhiệm hơn, điều này giúp phần lớn mọi người giảm bớt hoang phí.

Bước tiếp theo là xác định xem chính xác trung bình mỗi tháng bạn cần chi trả những gì.

Khi bạn lấy thu nhập trừ chi phí trung bình hàng tháng của mình, bạn sẽ biết mình có thể đầu tư bao nhiêu. Đừng đợi đến cuối tháng mới đầu tư số tiền đó; thay vì thế, hãy chuyển số tiền vào lựa chọn đầu tư của bạn ngay trong ngày bạn nhận được tiền. Nếu không, đến cuối tháng (sau một vài buổi tối ra ngoài quá nhiều) có thể bạn sẽ không còn đủ tiền để làm theo kế hoạch tài chính mới của mình. Vợ tôi từng phạm phải sai lầm đó trước khi chúng tôi kết hôn, cô ấy đầu tư bất kể số tiền còn lại trong tài khoản vào cuối tháng hoặc cuối năm. Khi cô ấy đảo ngược lại, tự động chuyển tiền vào tài khoản tiết kiệm ngay trong ngày nhận lương, kết quả là cô ấy đã đầu tư được nhiều gấp đôi.

Hai người bạn của tôi Julie và Tom cũng nhận thấy điều tương tự. Sau một năm, họ đã tăng gấp đôi số tiền họ đầu tư. Hai năm sau, khi cuộc trò chuyện cũ lại được đưa ra, tôi được biết họ đã tăng gấp ba lượng tiền ban đầu họ bỏ ra. Cả hai đều nói: “Chúng tôi chưa từng biết tiền của mình đi đâu mỗi tháng. Chúng tôi không có cảm giác mình sống có gì khác so với 3 năm trước, nhưng lượng kí quỹ trong tài khoản đầu tư của chúng tôi không nói dối. Chúng tôi đã tăng gấp ba số tiền tiết kiệm của mình.”

Sau một thời gian, có lẽ bạn sẽ không phải ghi lại từng xu mình đã tiêu. Bạn sẽ có một thói quen chi tiêu lành mạnh, và số tiền được tự động chuyển vào tài khoản đầu tư của bạn sẽ tăng lên theo thời gian.

Đây là một mẹo hữu dụng khác. Vài năm sau, lương của bạn có khả năng sẽ tăng. Nếu nó tăng 1.000 đôla trong một năm nào đó, hãy thêm ít nhất một nửa vào tài khoản đầu tư của bạn, đồng thời đặt số còn lại vào một tài khoản riêng để dành cho những thứ đặc biệt. Bằng cách đó, bạn sẽ được thưởng gấp đôi bằng lượng tiền lương tăng lên.

### **Khi nào bạn nhất định không nên đầu tư**

Trước khi kết lại việc bạn có thể tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu, có một điều rất quan trọng bạn cần hiểu rõ. Bạn có đang phải trả lãi cho thẻ tín dụng của mình? Nếu có, thì việc đầu tư tiền thật chẳng có ý nghĩa tài chính gì. Đa số thẻ tín dụng mất từ 18 đến 24% lãi suất hàng năm. Không trả hết số tiền đó cuối tháng có nghĩa công ty thẻ thân thiện của bạn (thứ bạn sẽ không bao giờ rời nhà mà không đem theo) đang rút tiền của bạn từng giọt từ tĩnh mạch gắn với động mạch đùi của bạn. Bạn không cần phải thông minh hơn một đứa trẻ lớp 5 mới nhận ra việc phải trả 18% lãi suất nợ thẻ tín dụng và đầu tư tiền với kì vọng lợi nhuận 10% cũng vô nghĩa như việc mặc nguyên quần áo ngâm mình trong một cái bồn khổng lồ chứa dầu bôi trơn rồi ngồi trên nóc xe bus để về nhà.

Trả nết nợ thẻ tín dụng 18% lãi suất cũng giống như kiếm được một khoản 18% miễn thuế từ tiền của bạn. Và không có cách nào khoản

đầu tư của bạn có thể đảm bảo một khoản lãi sau thuế như thế. Nếu bất kì tư vấn viên tài chính, quảng cáo, hay nhóm đầu tư loại nào hứa hẹn một khoản lợi nhuận 18% một năm, hãy nghĩ đến chuyên gia tài chính đáng hổ thẹn của Mỹ Bernie Madoff và chạy đi. Không ai có thể đảm bảo khoản lợi nhuận như thế đâu.

À, không ai ngoại trừ các công ty thẻ tín dụng. Họ làm ra 18 đến 24% mỗi năm từ bạn (nếu bạn đang chịu một khoản dư), không phải là cho bạn.

### **Cổ phiếu tăng giá trị như thế nào và tại sao**

Bạn có thể tự hỏi làm thế nào mà tôi có thể thu về trung bình 10% một năm từ thị trường chứng khoán trong 20 năm. Có một số năm nhất định tiền của tôi bị giảm giá trị, nhưng cũng có những năm mà tôi kiếm được nhiều hơn 10% rất nhiều.

Tiền đến từ đâu? Và nó được tạo ra như thế nào?

Hãy tưởng tượng Willy Wonka (trong tiểu thuyết kinh điển của Roald Dahl, Charlie và Nhà máy Sô-cô-la) bắt đầu với một cửa hàng sô-cô-la nhỏ. Mang hoài bão lớn, anh ta muốn làm ra loại kem không chảy, loại kẹo cao su không bao giờ mất vị, và loại sô-cô-la có thể khiến quỷ dữ cũng phải bán linh hồn của mình.

Nhưng Willy không có đủ tiền để xây dựng nhà máy của mình. Anh ta cần mua một tòa nhà lớn, thuê nhiều hơn đám công nhân nhỏ bé làm người ta rùng mình kia, và mua những máy móc có thể làm sô-cô-la nhanh hơn anh ta làm trước đây.

Nên Willy thuê một số người tiếp cận sàn giao dịch chứng khoán New York và trước cả khi Willy biết, công việc kinh doanh của anh ta đã có các nhà đầu tư. Họ mua các phần doanh nghiệp của anh ta, hay còn được biết đến là “cổ phần” hoặc “cổ phiếu”. Willy không còn là chủ sở hữu duy nhất, nhưng bằng cách bán một phần doanh nghiệp cho cổ đông mới, anh ta có thể xây dựng một nhà máy lớn hơn, hoạt động hiệu quả hơn với số tiền thu được từ cổ đông, điều

này đã làm tăng lợi nhuận của nhà máy sô-cô-la bởi anh ta có thể sản xuất nhiều hơn với tốc độ nhanh hơn.

Công ty của Willy giờ đã “cổ phần hóa”, có nghĩa những người sở hữu cổ phần (nếu muốn) có thể bán vốn của họ tại công ty của Willy cho những người muốn mua. Khi một công ty niêm yết đại chúng có cổ phần được giao dịch trên thị trường chứng khoán, hoạt động giao dịch có ảnh hưởng không đáng kể tới doanh nghiệp. Vậy nên dĩ nhiên Willy có thể tập trung vào công việc mà anh ta giỏi nhất: làm sô-cô-la. Các cổ đông không bận tâm tới anh ta bởi nhìn chung, cổ đông thiểu số không có ảnh hưởng gì hoạt động sản xuất hàng ngày của công ty.

Sô-cô-la của Willy rất tuyệt vời. Làm hài lòng các cổ đông, anh ta bắt đầu bán ngày càng nhiều sô-cô-la hơn. Nhưng họ muốn nhiều hơn một chứng nhận từ sàn giao dịch chứng khoán New York hay công ty môi giới địa phương của họ chứng minh họ sở hữu một phần nhà máy sô-cô-la. Họ muốn được chia sẻ lợi nhuận doanh nghiệp mà nhà máy làm ra. Điều này cũng đúng thôi, bởi các cổ đông của một công ty theo lý thuyết cũng là chủ sở hữu.

Nên hội đồng quản trị (những người được các cổ đông bầu vào vị trí này) quyết định đưa các cổ đông một phần trăm lợi nhuận hàng năm, được biết đến là cổ tức, và mọi người đều vui vẻ. Nghĩa là thế này: nhà máy của Willy bán được một lượng sô-cô-la và bánh kẹo trị giá 100.000 đôla mỗi năm. Sau khi trả thuế thu nhập, lương cho nhân viên, phí bảo trì, nhà máy sô-cô-la của Willy Wonka thu về khoản lợi 10.000 đôla năm này qua năm khác, nên hội đồng quản trị của công ty quyết định trả cho các cổ đông mỗi năm 5.000 đôla từ khoản lãi 10.000 đôla hàng năm đó, chia đều cho các cổ đông. Cái này được gọi là cổ tức.

5.000 đôla lãi còn lại sẽ được tái đầu tư vào doanh nghiệp – nên Willy có thể mua được hệ thống máy móc to hơn và tốt hơn, quảng cáo rộng rãi cho sô-cô-la của anh ta, và sản xuất sô-cô-la thậm chí còn nhanh hơn, kiếm ra lợi nhuận cao hơn.

Khoản lãi tái đầu tư đó giúp cho doanh nghiệp của Willy sinh lợi thậm chí còn nhiều hơn. Kết quả là, nhà máy sô-cô-la đã gấp đôi lợi nhuận thành 20.000 đôla trong năm tiếp theo, và nó lại tăng khoản cổ tức trả cho các cổ đông.

Điều này tất nhiên sẽ khiến các nhà đầu tư khác thêm nhỏ dãi. Họ cũng muốn mua cổ phần của nhà máy. Giờ số người muốn mua cổ phần lại nhiều hơn số người muốn bán. Điều này tạo ra một lượng cầu muốn có cổ phần, khiến giá cổ phần trên sàn giao dịch chứng khoán New York tăng lên. (Nếu có nhiều người mua hơn người bán, giá cổ phần tăng. Nếu có nhiều người bán hơn người mua, giá cổ phần giảm).

Theo thời gian, giá cổ phần doanh nghiệp của Willy dao động: có lúc lên, có lúc xuống, tùy thuộc vào cảm tính của nhà đầu tư. Nếu có thông tin tốt về nhà máy, lượng cầu của công chúng đối với cổ phần sẽ tăng, đẩy giá cổ phần lên. Những ngày khác, các nhà đầu tư trở nên bi quan, khiến giá cổ phần hạ xuống.

Nhà máy của Willy tiếp tục kiếm ra nhiều tiền hơn qua các năm. Và trong thời gian dài, khi một công ty tăng lợi nhuận của nó, giá cổ phiếu nhìn chung cũng sẽ tăng theo.

Cổ đông của Willy có thể tạo ra tiền theo hai cách. Họ có thể ghi nhận lãi từ cổ tức (khoản trả bằng tiền mặt được đưa cho các nhà đầu tư, thường là bốn lần trong một năm) hoặc họ có thể đợi cho giá trị cổ phiếu của họ tăng lên đáng kể trên thị trường chứng khoán và chọn cách bán một phần hoặc tất cả cổ phần của họ.

Đây là cách theo giả thuyết một nhà đầu tư có thể kiếm được 10% một năm nhờ việc sở hữu cổ phần doanh nghiệp của Willy Wonka:

Montgomery Burns để mắt tới cổ phần Nhà máy Sô- cô-la của Willy Wonka, và ông quyết định dành 1.000 đôla để mua cổ phiếu của công ty sô-cô-la với giá 10 đôla một cổ phần. Sau một năm, nếu giá cổ phần lên đến 10,50 đôla, điều này có nghĩa là giá cổ phần tăng lên 5% (10,50 đôla cao hơn 5% so với 10 đôla mà Burns đã trả).

Và nếu Burns được trả 50 đôla cổ tức, chúng ta có thể nói rằng ông ta đã kiếm được một khoản 5% thêm vào, bởi một cổ tức 50 đôla là 5% của khoản đầu tư 1.000 đôla ban đầu.

Vậy nếu giá trị cổ phần của ông tăng 5% từ việc giá cổ phần tăng, và ông thu về một khoản 5% thêm vào từ tiền trả cổ tức, vậy sau một năm có khả năng Burns sẽ kiếm được 10% lợi nhuận từ cổ phần của ông. Tất nhiên, chỉ có 5% cổ tức được trả sẽ đi vào túi ông như một khoản lãi được “ghi nhận”. 5% “lợi nhuận” từ việc lên giá (khi cổ phiếu tăng giá trị) sẽ chỉ được ghi nhận nếu Burns bán cổ phần Willy Wonka của ông.

Tuy nhiên, Montgomery Burns không trở thành người giàu có nhất Springfield bằng cách mua bán cổ phần Willy Wonka khi chúng dao động giá. Nghiên cứu chỉ ra rằng, trung bình các nhà đầu tư bán rồi mua lại cổ phần ngay lập tức thường không thu về lợi nhuận cao được như các nhà đầu tư giữ cổ phần của họ trong thời gian dài.

Burns giữ cổ phần của ông trong nhiều năm. Đôi lúc giá cổ phần lên, cũng có lúc lại xuống. Nhưng lợi nhuận của công ty vẫn liên tục tăng, nên giá cổ phần cũng tăng lên theo thời gian. Cổ tức hàng năm giúp Montgomery Burns vẫn có thể tiếp tục mỉm cười khoái trá, bởi lợi nhuận ông ta kiếm được từ việc giá cổ phiếu tăng đi kèm với cổ tức giúp ông ta có một khoản lợi nhuận tiềm năng trung bình 10% một năm.

Tuy nhiên, Burns không vui vẻ xoa hai bàn tay xương xẩu của ông ta như bạn nghĩ, bởi cùng lúc mua cổ phần Willy Wonka, ông ta cũng mua cổ phần bánh rán của Homer và quán bar của Lou. Cả hai doanh nghiệp đều không thành công, và Burns thua lỗ.

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ chỉ cho bạn thấy một trong những cách tốt nhất để đầu tư vào thị trường chứng khoán là sở hữu mọi cổ phiếu trên thị trường, hơn là cố gắng theo chiến lược của Burns và cố đoán xem cổ phiếu nào sẽ tăng giá. Mặc dù việc mua hầu hết tất cả cổ phiếu trong một thị trường nào đó nghe có vẻ bất khả thi, nhưng sẽ dễ dàng nếu mua một sản phẩm duy nhất có tất cả cổ phiếu trong đó.



Trước khi bàn đến vấn đề đó, hãy nhớ rằng trong suốt cuộc đời bạn có thể chỉ cần đầu tư một nửa lượng tiền so với những người hàng xóm của bạn đầu tư nhưng vẫn thu được gấp đôi – nếu bạn bắt đầu đủ sớm. Với các nhà đầu tư kiên nhẫn, toàn bộ lợi nhuận của các thị trường chứng khoán trên thế giới còn hơn cả những khoản lợi nhuận bất thường.

Ví dụ, thị trường chứng khoán Mỹ trung bình tạo ra 9,96% mỗi năm kể từ năm 1920 đến năm 2010. Có những giai đoạn nó phát triển nhanh hơn, trong khi những lúc khác nó lại đi xuống. Nhưng 9,96% lợi nhuận bình quân đó, như được thể hiện trong Bảng 2.1, đã mang lại một vài khoản lời ấn tượng trong thời gian dài. Đầu tư sớm, và đầu tư thường xuyên. Cơ hội để bạn từ từ trở nên giàu có sẽ cao hơn. Hãy để tôi chỉ cho bạn làm thế nào.



## Chú thích

(1) Jay Steele, Warren Buffett, Bậc thầy về Thị trường (New York: Avon Books, 1999), 17.

(2) Andrew Kilpatrick, Về giá trị vĩnh viễn, Câu chuyện của Warren Buffett (Birmingham, Alabama: Đế chế xuất bản Andy Kilpatrick, 2006), 226.

(3) Điều tra đầu tư Value Line – Biểu đồ về một góc nhìn dài hạn 1920-2005 và Theo dõi Hoạt động của ETF DOW Jones của Morningstar từ năm 2005 tới năm 2011.

(4) Jeremy Siegel, Cổ phiếu trong dài hạn, bản 3 (New York: McGraw-Hill, 2002), 18.

# Quy tắc 3Tỉ lệ nhỏ, sức bật lớn

N

ăm 1971, khi vận động viên đấm bốc vĩ đại Mo- hammad Ali vẫn còn bất khả chiến bại và ngôi sao bóng rổ Mỹ Wilt Chamberlain tuyên bố công khai anh hoàn toàn có thể hạ gục Ali trên sàn đấu. Có rất nhiều người đã ủng hộ việc tổ chức trận đấu mà Ali chỉ coi như một trò đùa này. Và bất cứ khi nào bạn thấy một Ali tự tin cùng tiếng kêu gào của Chamberlain bên tai, Ali sẽ chụm tay và hô vang: “Tuyệt vời!”

Trong khi Chamberlain có thể đang mừng tưng ra cảnh chỉ cần một cú đấm may mắn có thể hạ đo ván Ali và anh vẫn có một cơ hội nhỏ bé nào đó để giành chiến thắng thế nhưng hầu hết những ai quan tâm đến thể thao đều nghĩ khác. Cơ hội chiến thắng của Cham- berlain là quá nhỏ bé và sự dũng cảm của anh có thể chỉ dẫn đến chiến bại đau đớn cho một vận động viên bóng rổ.

Và đúng như người ta nghĩ, khẩu hiệu “Tuyệt vời!” của Ali cuối cùng cũng đã làm nỗi lo của Chamber- lain phải đặt một dấu chấm hết cho trận đấu vẫn được mong đợi.<sup>(1)</sup>

Hầu hết mọi người đều không thích mùi vị của sự thất bại và vì lí do này có một số điều nhất định mà đa số chúng ta sẽ không bao giờ làm. Nếu chúng ta đủ thông minh (xin lỗi Wilt) chúng ta đều sẽ không đánh cược rằng mình có thể đánh bại được một vận động viên quyền anh chuyên nghiệp trên sàn đấu. Chúng ta không thể đánh cược với một luật sư rằng mình có thể tự bào chữa và giành được chiến thắng trước tòa hay khẳng định mình sẽ vượt qua vua cờ ở môn cờ vua.

Tuy nhiên liệu chúng ta có thể thách thức một chuyên viên tư vấn tài chính trong một cuộc thi đầu tư dài hạn được không? Thường thì câu trả lời sẽ là không nhưng có thể bạn đã nhầm, đây có thể là một

trong những ngoại lệ hiếm hoi mà bạn có thể thử thách một ai đó trong lĩnh vực mà họ chuyên sâu và giành chiến thắng dễ dàng.

### **Một học sinh lớp năm cũng có thể xuất hiện trên Phố Wall nếu được dạy**

Đứa trẻ này không nhất thiết phải thông minh. Cậu bé chỉ cần nhận thức được rằng khi cậu làm theo những lời khuyên tài chính từ các chuyên viên tư vấn chuyên nghiệp, cậu sẽ không được định hướng đến những khoản đầu tư tốt nhất. Chiêu trò này được dựng lên để chống lại hầu hết những nhà đầu tư tầm trung bởi hầu hết chuyên viên tư vấn đều có mục tiêu kiếm tiền cho chính họ - bằng chi phí bỏ ra của khách hàng.

### **Bộ mặt thật ích kỉ của ngành công nghiệp tư vấn tài chính**

Hầu hết trong số các chuyên viên tư vấn tài chính đều đặt lợi ích của bản thân họ cao hơn lợi ích của bạn. Họ sẽ bán những sản phẩm đầu tư mang lại tiền cho họ (hoặc nhân viên của họ) trong khi bạn chỉ nằm ở ưu tiên số hai hoặc xa hơn nữa. Rất nhiều người trong số chúng ta đều biết rằng các nhà hoạch định đầu tư có thể là những người hoạt ngôn thú vị trong các bữa tiệc hoặc trên sân golf nhưng khi họ tư vấn bạn đầu tư và các quỹ tương hỗ chủ động quản lý thực ra họ đang làm hại bạn.

Thay vì gợi ý bạn tham gia quỹ tương hỗ chủ động quản lý, họ nên định hướng bạn theo các quỹ đầu tư bị động, đầu tư theo chỉ số.

### **Quỹ đầu tư theo chỉ số - Những điều chuyên gia thích và chuyên viên tư vấn ghét**

Tất cả các cuốn sách không phải tiểu thuyết đều có phụ lục. Bạn đọc sách và lật đến phụ lục, nhìn vào những từ ngữ đại diện cho nội dung của cuốn sách. Phụ lục của cuốn sách chính là tóm lược tất cả những gì một cuốn sách muốn truyền tải đến người đọc.

Giờ thì hãy hình dung thị trường chứng khoán cũng như một cuốn sách vậy. Nếu bạn nhìn vào phụ lục của nó, bạn sẽ thấy tất cả

những gì “cuốn sách” này bao hàm. Ví dụ khi bạn nhìn vào phụ lục của cuốn sách nói về thị trường tài chính Mỹ, bạn sẽ bắt gặp danh sách rất nhiều các công ty đã lên sàn như Wal-Mart, The Gap, Exxon Mobil, Procter & Gramble, Colgate – Palmolive, danh mục này cứ thế trải dài cho đến khi cả nghìn cái tên được liệt kê ra hết.

Trong giới đầu tư, nếu bạn mua một quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ, tức là bạn đang mua một sản phẩm đơn nhưng lại có hàng ngàn cổ phiếu trong đó. Nó đại diện cho toàn thị trường chứng khoán Mỹ.

Chỉ với ba quỹ chỉ số, tiền của bạn có thể được trải đều và gần như khắp toàn bộ rổ tiền hiện có trên thế giới:

1. Một chỉ số chứng khoán của thị trường nước nhà (với người Mỹ là chỉ số Mỹ; với người Canada, là chỉ số cổ phiếu Canada)
2. Một chỉ số chứng khoán thị trường thế giới (nắm giữ mảng rộng nhất các cổ phiếu quốc tế trên toàn thế giới)
3. Một chỉ số trái phiếu thị trường của chính phủ (tiền bạn cho một chính phủ mượn với một lãi suất ổn định được đảm bảo)

Tôi sẽ giải thích về chỉ số trái phiếu ở chương 5, và ở chương 6 tôi sẽ giới thiệu với các bạn bốn con người thật sự từ khắp thế giới đã tạo được danh mục đầu tư theo chỉ số. (Như bạn sẽ thấy) họ đã làm được khá dễ dàng, và bạn cũng sẽ dễ dàng làm được.

Vậy đó, chỉ với ba quỹ chỉ số, bạn sẽ có thể khiến phần lớn các chuyên gia tài chính phải thua cuộc mà chạy đến mất dép (và cả quần áo, đồ lót, giày dép, hay tất).

### **Chuyên gia tài chính ủng hộ những điều không thể phản bác**

*Các chuyên gia ở những lĩnh vực khác, như là nha sĩ, giúp ích được rất nhiều cho những người không chuyên. Nhưng xét tổng quan, mọi người mất tiền mà chẳng nhận được gì từ các chuyên gia quản lý*

*tiền bạc... Cách sở hữu cổ phiếu thường tốt nhất là bằng một quỹ chỉ số.<sup>(2)</sup>*

Warren Buffett, Chủ tịch Berkshire

Nếu bạn định hỏi Warren Buffett rằng bạn nên đầu tư vào đâu, ông ấy sẽ nói rằng bạn nên mua quỹ chỉ số. Là nhà đầu tư tuyệt vời nhất thế giới, và là người đang quyên góp từ thiện bằng tài sản của mình, lời chứng nhận của Warren Buffett là một phần đảm bảo mà ông để lại cho xã hội. Trong trường hợp này, ông ấy để lại tri thức: hãy cảnh giác với ngành dịch vụ tài chính, và thay vào đó hãy đầu tư vào các quỹ chỉ số.

Tôi không tin rằng mình sẽ tích cóp được một tỉ đôla với đồng lương giáo viên khi vẫn đang ở tuổi 30 nếu như tôi đang phải trả các phí tổn ẩn cho một tư vấn viên tài chính mà không hề hay biết. Đừng nghĩ rằng tôi không phải là một gã rộng lượng. Tôi chỉ không muốn bỏ ra hàng trăm ngàn đô-la trong thời gian đầu tư của mình cho một tên mồm mép khéo léo trong vỏ bọc một kẻ bán hàng. Và tôi cũng không nghĩ là bạn nên làm vậy.

### **Một nhà kinh tế đoạt giải Nobel sẽ khuyên gì?**

*Cách hiệu quả nhất để đa dạng hóa một danh mục cổ phiếu là bằng một quỹ chỉ số phí thấp.<sup>(3)</sup>*

Paul Samuelson, đoạt giải Nobel kinh tế năm 1970

Người ta có thể cho rằng nhà kinh tế học nổi tiếng nhất thời đại của chúng ta, Paul Samuelson quá cố là người Mỹ đầu tiên đạt được giải Nobel kinh tế. Công bằng mà nói, ông ấy hiểu về tiền bạc rõ hơn rất nhiều so với những người môi giới đang phải khổ sở vì mâu thuẫn lợi ích đang ở khu xung quanh nhà bạn như các văn phòng Merrill Lynch, Edward Jones, hay Raymond James.

Những người lên kế hoạch tài chính điển hình sẽ không muốn bạn biết điều này, nhưng một đội ngũ trong mơ gồm những người thắng giải Nobel kinh tế đã cho thấy rõ các cố vấn và cá nhân nghĩ mình

có thể đánh bại các chỉ số thị trường chứng khoán cứ sai hết lần này đến lần khác.

*Chỉ đơn giản là họ sẽ không làm được. Đơn giản là chuyện đó sẽ không xảy ra.*<sup>(4)</sup>

David Kahneman, đoạt giải Nobel kinh tế năm 2002, trả lời khi được hỏi về cơ hội đánh bại một quỹ chỉ số dựa trên diện rộng trong dài hạn của các nhà đầu tư

Kahneman thắng giải Nobel nhờ công trình nghiên cứu của ông về hành vi tự nhiên của con người có ảnh hưởng tiêu cực đến quyết định đầu tư của họ ra sao. Theo quan điểm của ông, quá nhiều người cho rằng họ có thể tìm được người quản lý quỹ sẽ đánh bại được chỉ số thị trường trong một khoảng thời gian dài.

*Bất kì nhà quản lý quỹ trợ cấp nào không có đại đa số – và ý tôi là 70% hay 80% danh mục của anh hay cô ta – được đầu tư bị động – có nghĩa là [quỹ chỉ số] – đều sẽ vi phạm hành động bất lương, không thực hiện nghĩa vụ, hay một kiểu hành động vi phạm tội tệ nào khác! Thật vô nghĩa nếu phần lớn bọn họ không có chính sách đầu tư bị động [chỉ số].*<sup>(5)</sup>

Merton Miller, đoạt giải Nobel kinh tế năm 1990

Những người quản lý quỹ trợ cấp được ủy thác để đầu tư hàng tỉ đô-la cho chính phủ và các doanh nghiệp. Tại Mỹ, hơn nửa trong số họ sử dụng phương thức chỉ số hóa. Theo như Miller, những người không làm vậy là những người đặt ra một chính sách thiếu trách nhiệm.

*Tôi có một quỹ chỉ số toàn cầu gồm tất cả các chi phí với 8 điểm căn bản.*<sup>(6)</sup>

Robert Merton, đoạt giải Nobel kinh tế năm 1997

Năm 1994, Merton, một giáo sư đại học danh dự của Trường Kinh doanh Harvard, có lẽ đã nghĩ rằng ông có thể đánh bại thị trường.

Xét cho cùng, ông từng là giám đốc của Ban quản trị vốn dài hạn, một quỹ phòng vệ Mỹ (một loại quỹ tương hỗ tôi sẽ giải thích ở chương 8) với lợi nhuận được báo cáo là 40% một năm kể từ năm 1994 tới năm 1998. Đó là trước khi quỹ sụp đổ, mất hầu hết tất cả số tiền của các cổ đông, và phải ngừng hoạt động vào năm 2000.<sup>(7)</sup>

Lẽ tự nhiên, một người thắng giải Nobel như Merton hẳn phải là một người thông minh – và ông đủ thông minh để rút ra bài học từ lỗi lầm của mình. Khi được yêu cầu chia sẻ cổ phần đầu tư của ông trong một buổi phỏng vấn với PBS News Hour năm 2009, điều đầu tiên bật ra khỏi miệng ông là về quỹ chỉ số toàn cầu mà ông sở hữu chỉ mất có 8 điểm cơ bản.<sup>(7)</sup> Đó là một cách hoa mỹ để nói phí ẩn thường niên cho chỉ số của ông là 0,08%. Một nhà đầu tư lẻ trung bình làm việc cùng một tư vấn viên tài chính sẽ phải trả nhiều hơn từ 12 đến 30 lần phí đó. Những phí này có thể tiêu tốn đến hàng trăm ngàn đôla trong suốt một cuộc đầu tư. Tôi sẽ chỉ cho bạn làm thế nào để làm cho phí đầu tư của bạn xuống tới rất gần phí mà Robert Merton trả sau khi rút ra được bài học từ sai lầm của mình.

*Thông thường những kết luận (ủng hộ quản lý chủ động) chỉ có thể được lý giải bằng cách giả dụ các quy luật số học đã ngừng chính xác để tạo điều kiện cho những kẻ theo đuổi các nghề như người quản lý chủ động.<sup>(8)</sup>*

William F. Sharpe, đoạt giải Nobel kinh tế năm 1990

Nếu bạn may mắn sống bên kia được với Sharpe, ông sẽ nói cho bạn biết rằng ông là một người đề xuất quan trọng của quỹ chỉ số, và cho rằng các tư vấn viên tài chính và người quản lý quỹ tương hỗ theo đuổi các cách đầu tư thị trường chứng khoán khác đang tự lừa dối chính mình.<sup>(9)</sup>

Nếu một tư vấn viên tài chính thử bảo bạn đừng đầu tư vào quỹ chỉ số, họ hẳn cho rằng mình thông minh như Warren Buffett và giỏi xử lý tiền bạc hơn một người đạt giải Nobel kinh tế. Bạn nghĩ sao?

**Điều khiến các chuyên gia phải lắc đầu**

Các tư vấn viên được trả một khoản hậu hĩnh khi bạn mua những quỹ tương hỗ quản lý chủ động (hay ở ngoài Bắc Mỹ gọi là đơn vị tín thác) nên họ rất muốn mua chúng cho tài khoản khách hàng của họ. Tư vấn viên gần như chẳng được trả gì (thậm chí là không được trả chút nào) khi bạn mua các chỉ số thị trường chứng khoán, và sẽ tuyệt vọng cố lái khách hàng của họ sang hướng khác (có nhiều lợi cho họ hơn).

Một quỹ tương hỗ quản lý chủ động hoạt động như sau:

1. Tư vấn viên của bạn lấy tiền của bạn và gửi nó tới một công ty đầu tư.
2. Công ty đầu tư đó sẽ kết hợp tiền của bạn với các nhà đầu tư khác thành mỗi quỹ tương hỗ chủ động.
3. Công ty đầu tư có một quản lý quỹ, người đó sẽ mua và bán cổ phiếu trong quỹ đó, hi vọng rằng việc mua bán của họ sẽ đem lại lợi nhuận cho các nhà đầu tư.

Trong khi một chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ lúc nào cũng sở hữu gần như tất cả các cổ phiếu trong thị trường Mỹ, một người quản lý quỹ tương hỗ chủ động mua và bán những cổ phiếu được chọn nhiều lần.

Ví dụ, một người quản lý quỹ tương hỗ chủ động hôm nay có thể mua cổ phần công ty Coca-Cola, ngày mai bán cổ phần của Microsoft, tuần tới mua lại cổ phiếu, và mua rồi bán cổ phần công ty General Electric hai hay ba lần trong vòng 12 tháng.

Nghe có vẻ là một chiếc lược hiệu quả, nhưng bằng chứng học thuật cho thấy rằng, theo thống kê, mua một quỹ tương hỗ quản lý chủ động là trò chơi của một kẻ thua cuộc khi so sánh nó với việc mua quỹ chỉ số. Bất chấp việc một người quản lý quỹ mua bán cổ phiếu cho quỹ của anh ta hay cô ta là theo chiến lược, đại đa số quỹ tương hỗ quản lý chủ động trong thời gian dài sẽ thất bại so với các chỉ số. Đây là lý do tại sao:



Khi thị trường chứng khoán Mỹ đi lên, ví dụ một khoảng 8% trong một năm nhất định, có nghĩa là trung bình đôla được đầu tư vào thị trường chứng khoán tăng lên 8% trong năm đó.<sup>(10)</sup> Còn khi thị trường chứng khoán Mỹ đi xuống, ví dụ một khoảng 8% trong năm nhất định, có nghĩa là trung bình đôla được đầu tư vào thị trường chứng khoán có giá trị giảm 8% trong năm đó.

Nhưng liệu điều đó có đồng nghĩa nếu thị trường chứng khoán thu được (giả dụ mà nói) 8% trong năm ngoài, mọi nhà đầu tư đầu tư vào cổ phiếu Mỹ cũng thu về 8% lợi nhuận cho các vụ đầu tư của mình trong năm đó? Tất nhiên là không. Một số người kiếm được ít hơn, một số người kiếm được nhiều hơn. Trong năm mà thị trường thu về 8%, một nửa số tiền được đầu tư vào thị trường năm đó sẽ làm ra nhiều hơn 8% và một nửa sẽ thu về ít hơn 8%. Khi tính trung bình tất cả số “được” và “mất” (xét về chuyển động lên xuống của các cổ phiếu cá nhân trong năm đó) thì lợi nhuận trung bình sẽ là 8%.

Phần lớn số tiền trong thị trường chứng khoán đến từ các quỹ tương hỗ (và các quỹ chỉ số), quỹ trợ cấp, và tiền cấp vốn.

Vậy nếu thị trường làm ra 8% trong năm đó, bạn nghĩ trung bình quỹ tương hỗ, quỹ trợ cấp, và quỹ cấp vốn đại học sẽ làm ra bao nhiêu từ tài sản thị trường chứng khoán của chúng trong năm đó?

Câu trả lời, tất nhiên, sẽ là rất gần với 8% (trước các phí tổn).

Chúng ta biết rằng một quỹ chỉ số diện rộng sẽ có thể thu về gần 8% trong năm giả định này, bởi nó sở hữu tất cả cổ phiếu trên thị trường – khiến nó sẽ có lợi nhuận “trung bình” của thị trường. Không có khả năng toán học nào về một chỉ số chứng khoán toàn thị trường lại có thể đánh bại lợi nhuận của thị trường chứng khoán. Nếu thị trường chứng khoán tạo ra 25% trong một năm nào đó, một chỉ số chứng khoán toàn thị trường sẽ tạo ra khoảng 24,8% sau thanh toán các chi phí nhỏ (khoảng 0,2%) cho việc chạy các chỉ số. Nếu thị trường chứng khoán tạo ra 13% trong năm tiếp theo, một chỉ số chứng khoán toàn thị trường sẽ tạo ra khoảng 12,8%.

Một tư vấn viên tài chính bán quỹ tương hỗ thoát nhìn ban đầu có vẻ có cơ hội cao chạm được tay vào túi tiền của bạn ngay lúc đó. Anh ta hay cô ta có thể nói rằng việc kiếm được khoản lợi nhuận bằng với khoản mà thị trường chứng khoán tạo ra (và không hơn) sẽ đại diện cho khoản lợi nhuận “trung bình” - và rằng anh ta hay cô ta có thể kiếm được nhiều hơn khoản lợi nhuận trung bình đó bằng cách mua những quỹ tương hỗ quản lý chủ động chất lượng cao.

Nếu những quỹ tương hỗ quản lý chủ động không tốn nhiều tiền để điều hành đến thế, và nếu người ta vẫn làm việc miễn phí, cơ hội để nhà đầu tư tìm được những quỹ sẽ đánh bại được chỉ số diện rộng sẽ gần với 50-50. Trong một nghiên cứu 15 năm của Mỹ, được xuất bản tại Tạp chí Quản trị Danh mục đầu tư, các quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán quản lý chủ động được so sánh với chỉ số thị trường chứng khoán 500 Standard & Poor. Nghiên cứu kết luận rằng 96% quỹ tương hỗ quản lý chủ động hoạt động kém hiệu quả hơn chỉ số thị trường Mỹ sau các chi phí, thuế và thiên vị kẻ sống sót.<sup>(11)</sup>

### **Thiên vị kẻ sống sót là gì?**

Khi một quỹ tương hỗ hoạt động tệ hại, nó thường không thu hút các nhà đầu tư mới, và nhiều trong số khách hàng hiện tại của nó cũng tháo chạy khỏi quỹ tìm kiếm nơi chốn tốt hơn. Thông thường, quỹ hoạt động kém sẽ bị sáp nhập với quỹ khác, hoặc bị ngừng hoạt động.

Tháng 11 năm 2009, tôi phải trải qua một cuộc phẫu thuật ung thư xương – những mảnh lớn của ba trong số mấy cái xương sườn của tôi bị gỡ bỏ cùng với một khối u cột sống. Nhưng bạn có biết cơ hội sống sót trong 5 năm của tôi có lẽ còn cao hơn của quỹ tương hỗ trung bình. Kiểm tra dữ liệu về quỹ tương hỗ quản lý chủ động trong hai thập kỉ, các nhà nghiên cứu đầu tư Robert Arnott, Andrew Berkin, và Jia Ye đã theo dõi 195 quỹ quản lý chủ động, trước khi báo cáo lại rằng các quỹ có tỉ lệ tử vong là 17%. Theo như bài báo họ xuất bản trên Tạp chí Quản trị Danh mục đầu tư năm 2000 với tiêu đề “Các nhà đầu tư bị đánh thuế được phục vụ chu đáo thế nào

trong những năm 1980 và 1990?”, 33 trong số 195 quỹ họ theo dõi đã biến mất giữa năm 1979 và 1999.<sup>(12)</sup> Không ai có thể đoán trước được quỹ nào sẽ tồn tại và quỹ nào không. Xác suất chọn đúng được một quỹ quản lý chủ động mà bạn nghĩ sẽ sống sót không cao hơn việc dự đoán khoảng thời gian lâu nhất một người sống sót qua căn bệnh ung thư xương có thể tiếp tục được.

### **Khi quỹ đầu tư tốt nhất lại biến thành tồi tệ**

Bạn có thể nghĩ rằng những quỹ tốt nhất (với những ghi chép theo dõi dài được lập ra) đã đủ lớn và đủ mạnh để có thể dự đoán được là sẽ sống lâu. Chúng sẽ không thể đột nhiên trở nên tệ đi và biến mất, phải không?

Đó là điều những nhà đầu tư tại quỹ 44 Phố Wall đã từng nghĩ tới. Đó là quỹ được xếp hàng đầu trong những năm 1970 – hoạt động tốt hơn tất cả các quỹ đa dạng hóa trong ngành và đánh bại chỉ số 500 S&P trong 11 năm liền. Tuy nhiên, thành công của nó chỉ là tạm thời, và nó từ một quỹ hoạt động tốt nhất trong cả thập kỷ xuống thành quỹ hoạt động tệ nhất trong thập kỷ tiếp theo, mất đến 73% giá trị trong những năm 1980. Kết quả là, thương hiệu của nó chỉ còn là bùn đất, nên nó phải sáp nhập với Quỹ phát triển Cumberland vào năm 1993, quỹ đó rồi lại sáp nhập với Quỹ phát triển Mat-terhorn năm 1996. Ngày nay, nó dường như chưa từng tồn tại.<sup>(13)</sup>

Rồi còn có Quỹ Lindner Large-Cap, là một quỹ khác cũng hoạt động rất xuất sắc, đã thu hút một lượng lớn các nhà đầu tư đi theo bởi nó đã đánh bại chỉ số 500 S&P hàng năm trong suốt 11 năm từ 1974 đến 1984. Nhưng ngày nay bạn sẽ không thể tìm ra nó. Trong 18 năm tiếp theo (từ năm 1984 đến năm 2002), nó mang lại cho các nhà đầu tư chỉ 4,1% mỗi năm, so với 12,6% lợi nhuận thường niên cho các nhà đầu tư của chỉ số 500 S&P. Cuối cùng, ghi chép theo dõi thảm hại của Quỹ Lindner Large-Cap đã bị xóa khi nó phải sáp nhập vào Quỹ Tổng Lợi nhuận Hennessy.<sup>(14)</sup>

Bạn có thể đọc vô vàn sách về ghi chép theo dõi hoạt động của chỉ số so với các quỹ quản lý chủ động. Phần lớn đều nói các quỹ chỉ

số có lợi thế 80% so với các quỹ quản lý chủ động trong khoảng thời gian 10 năm hoặc hơn. Nhưng họ thường không tính đến thiên vị kẻ sống sót (hoặc thuế, tôi sẽ bàn về điều này ở chương tiếp theo) khi làm những so sánh đó. Nếu làm thế, lợi thế của các quỹ chỉ số thậm chí sẽ còn lớn hơn.

Khi tính đến các phí, thiên vị kẻ sống sót, và thuế, phần lớn các quỹ tương hỗ quản lý chủ động hoạt động kém hơn hẳn các quỹ chỉ số. Trong những tài khoản bị đánh thuế, trung bình quỹ quản lý chủ động của Mỹ hoạt động kém hơn chỉ số chứng khoán thị trường Mỹ 500 Standard & Poor tới 4,8% mỗi năm từ năm 1984 đến năm 1999. (15)

## **Lỗ hồng trên thân chiếc tàu quỹ tương hỗ quản lý chủ động**

Có năm yếu tố đã kéo lợi nhuận của quỹ tương hỗ quản lý chủ động của Mỹ xuống: tỷ suất phí tổn, chi phí giao dịch, hoa hồng, và thuế. Nhiều người hỏi tôi tại sao họ không thấy các nghĩa vụ phí được đề cập đến báo cáo quỹ tương hỗ của họ. Với khả năng loại trừ tỷ suất phí tổn và hoa hồng – với cỡ chữ rất nhỏ - những thứ còn lại được giấu đi không cho họ xem. Mua những sản phẩm này, qua một vụ đầu tư có thể sẽ giống như tham gia cuộc bơi đua trong khi kéo theo một miếng thảm to đùng qua làn nước.

### **1. Tỷ suất phí tổn**

Tỷ suất phí tổn là các chi phí đi kèm với việc điều hành một quỹ tương hỗ. Bạn có thể không nhận ra điều này, nhưng nếu bạn mua một quỹ tương hỗ quản lý chủ động, các phí ẩn trả lương cho các nhà phân tích hoặc người giao dịch để chọn xem nên mua và bán cổ phiếu nào. Những người này là một vài trong số những chuyên gia được trả lương cao nhất trên thế giới; và như vậy, thuê họ sẽ rất tốn kém. Còn có chi phí để bảo trì máy tính của họ, trả tiền thuê văn phòng, đặt mua giấy để họ sắp xếp, sử dụng điện, và trả thù lao cho các tư vấn viên/người bán hàng vì đã đề cử quỹ của họ.

Rồi còn những người chủ của công ty đầu tư. Họ nhận được tiền lãi dựa trên các chi phí phần trăm thu được từ tỷ suất phí tổn của quỹ

tương hỗ. Tôi không ám chỉ con người bình thường nào đó mua các đơn vị quỹ trong quỹ tương hỗ. Tôi muốn nói đến những chủ sở hữu của công ty đầu tư.

Một quỹ thu thập năm giữ 30 tỉ đôla sẽ làm tiêu tốn mất của các nhà đầu tư (những con người bình thường đầu đầu nào đó) khoảng 450 triệu đôla mỗi năm (hay 1,5% tổng tài sản của nó) cho các phí tỷ suất phí tổn. Số tiền đó bị tách ra khỏi giá trị của quỹ tương hỗ, nhưng nó không được ghi thành khoản cho các nhà đầu tư xem.<sup>(16)</sup> Và tiền cứ đổ ra cho dù quỹ tương hỗ có làm ra tiền hay không.

## 2. Phí 12B1

Không phải tất cả công ty quỹ quản lý chủ động đều đòi phí 12B1, nhưng gần 60% các công ty ở Mỹ đều có. Họ có thể mất đến 0,25%, hay hơn 75 triệu đôla một năm cho một quỹ 30 tỉ đôla. Những khoản này được dùng để trả cho chi phí quảng cáo bao gồm tạp chí, báo giấy, ti vi, và quảng cáo online nhằm lôi kéo các nhà đầu tư mới. Số tiền đó hẳn phải đến từ đâu đó. Thế nên các nhà đầu tư hiện tại đã phải trả cho các nhà đầu tư mới để họ nhập cuộc.<sup>(17)</sup> Giống như có một bóng ma đeo mặt nạ đang rút tiền từ trong ví của các nhà đầu tư quỹ tương hỗ hàng tối vậy. Các báo cáo cố vấn tài chính cũng không ghi thành khoản những chi phí này.

## 3. Phí giao dịch

Phí thứ ba bao gồm các chi phí giao dịch của quỹ, dao động theo từng năm dựa trên mật độ mua bán của người quản lý quỹ. Hãy nhớ rằng, các quỹ tương hỗ quản lý chủ động có các giao dịch viên chịu trách nhiệm mua và bán các cổ phiếu trong quỹ nhằm cố kiếm được lợi thế. Nhưng trên trung bình, theo như công ty nghiên cứu toàn cầu Lipper, trung bình quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán quản lý chủ động có chi phí giao dịch tích lũy là 0,2% một năm, hay 60 triệu đôla một năm đối với một quỹ 30 tỉ đôla.<sup>(18)</sup> Phí giao dịch, phí 12B1 và tỷ suất phí tổn không phải là những trở ngại vô hình đối với các nhà đầu tư quỹ tương hỗ.

#### 4. Hoa hồng

Nếu như ba phí ẩn trên khiến bạn nhớ lại cơn ác mộng phải làm người nằm dưới cùng trong trò thả cún hồi tiểu học (một nhóm người nhảy lên trên một người khác, tạo thành một tháp người và chèn ép kẻ ở dưới cùng), tôi có một tin còn tệ hơn cho bạn. Nhiều công ty đầu tư còn tính cả phí bán: hoặc là một phần trăm trả ngay để mua quỹ (tiền sẽ đi trực tiếp vào túi người bán hàng) hoặc là một phí để bán quỹ (cũng sẽ đi trực tiếp vào túi người bán hàng). Những phí này có thể cao đến 6%. Nhiều tư vấn viên tài chính rất thích bán các quỹ có phí bán hàng, bởi nó góp thêm vào một sức bật kha khá cho tài khoản cá nhân của họ nhưng chúng lại không tuyệt đến thế cho các nhà đầu tư. Ví dụ, một quỹ có phí bán 5,75% sẽ phải kiếm được 6,1% trong năm tiếp theo để có thể hòa vốn số tiền kí quỹ. Nghe có vẻ là một phép tính lạ, nhưng nếu bạn bị mất đi một số phần trăm nào đó để trả cho các khoản phí, bạn sẽ phải kiếm được về một số phần trăm lớn hơn để có thể hoàn lại vốn ban đầu. Ví dụ, mất 50% trong một năm (từ 100 đôla xuống còn 50 đôla) sẽ đảm bảo rằng bạn cần gấp đôi số tiền của mình lên trong năm tiếp theo để có được 100 đôla ban đầu. Tư vấn viên chọn các quỹ có phí bán hàng cho khách hàng của họ đã làm méo mó hoàn toàn “con lợn đất”, bạn không nghĩ thế sao?

#### 5. Thuế

Hơn 60% tiền trong các quỹ tương hỗ Mỹ là nằm trong các tài khoản bị đánh thuế.<sup>(19)</sup> Điều này có nghĩa là khi một quỹ tương hỗ quản lý chủ động kiếm được tiền trong một năm nào đó, nhà đầu tư sẽ phải trả thuế cho khoản lợi nhuận nếu quỹ nằm trong một tài khoản bị đánh thuế. Có một lý do cho việc này. Các quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán quản lý chủ động có nhà quản lý mua bán các cổ phiếu trong quỹ của họ. Nếu cổ phiếu họ bán tạo ra được một khoản lợi nhuận tổng thể cho quỹ, vậy các nhà đầu tư trong quỹ đó (nếu họ nắm giữ quỹ trong một tài khoản bị đánh thuế) sẽ nhận được một hóa đơn thuế vào cuối năm cho khoản lãi vốn được ghi nhận. Người quản lý quỹ càng thực hiện nhiều giao dịch, hiệu quả thuế của quỹ càng thấp.

Trong trường hợp quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường, hầu như không có giao dịch nào. Lợi nhuận tạo ra từ các cổ phiếu được nắm giữ không bị đánh thuế đối với các nhà đầu tư của quỹ, trừ khi nhà đầu tư bán quỹ đó với giá cao hơn anh hay cô ta được trả. Thay vì trả một tỉ lệ thuế lãi vốn cao hàng năm, nhà đầu tư chỉ số có thể trì hoãn khoản lời của anh ta hay cô ta, và trả chúng khi anh ta hay cô ta bán quỹ. Làm vậy sẽ giúp lợi nhuận cộng dồn trở nên cao hơn đáng kể.

Các nhà quản lý quỹ tương hỗ biết rằng ít người sẽ so sánh kết quả “sau thuế” của họ với các quỹ tương hỗ khác. Ví dụ, một quỹ kiếm ra 11% một năm có thể sẽ đánh bại một quỹ kiếm ra 12% một năm – sau các loại thuế.<sup>(20)</sup> Điều gì khiến mỗi quỹ có hiệu quả thuế kém hơn quỹ khác? Đó là tần suất mua bán của chúng. Trung bình quỹ tương hỗ quản lý chủ động mua bán tất cả cổ phiếu mà nó có trong một năm trung bình. Đó gọi là “quay vòng 100%”.<sup>(21)</sup> Hoạt động mua bán của phần lớn các nhà quản lý quỹ tương hỗ gây ra lãi vốn ngắn hạn cho chủ những quỹ đó (khi quỹ làm ra tiền). Ở Mỹ, thuế lãi vốn ngắn hạn là một khoản tiền phạt nặng, nhưng chẳng mấy người quản lý quỹ quản lý chủ động có vẻ quan tâm.

Nếu so sánh, các nhà đầu tư quỹ chỉ số trả ít thuế hơn nhiều trong các tài khoản bị đánh thuế, bởi quỹ chỉ số làm theo chiến lược “mua và giữ”. Giao dịch trong một quỹ tương hỗ xảy ra càng nhiều, thuế phát sinh cho nhà đầu tư càng lớn.

Trong một cuộc nghiên cứu 15 năm của Trung tâm Nghiên cứu Thị trường Tài chính Bogle về hiệu quả hoạt động của quỹ tương hỗ sau thuế (từ năm 1994 đến năm 2009), người ta phát hiện ra các quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán quản lý chủ động có hiệu quả thấp hơn hẳn so với một chỉ số chứng khoán thị trường. Ví dụ, nếu bạn đầu tư vào một quỹ (trong tài khoản bị đánh thuế của bạn) có hoạt động tương đương với chỉ số thị trường chứng khoán từ năm 1994 tới năm 2009, nghịch lý là bạn sẽ có ít tiền hơn nếu bạn đầu tư vào một quỹ chỉ số. Nhưng tại sao bạn lại kiếm được ít tiền hơn nếu như quỹ của bạn cũng hoạt động tương ứng với chỉ số chứng khoán?

Trước các loại thuế, nếu quỹ của bạn hoạt động tương ứng với chỉ số Mỹ, bạn sẽ có trung bình 6,7% một năm. Nhưng sau các loại thuế, để một quỹ quản lý chủ động có thể tạo ra số tiền bằng với quỹ chỉ số Mỹ, nó sẽ phải đánh bại chỉ số tổng cộng 16,2% trong thời gian 15 năm. Đó là đã giả dụ rằng nhà quản lý quỹ tương hỗ mua và bán với mật độ bằng với số “quay vòng” của quỹ quản lý chủ động trung bình. Một so sánh sau thuế về hoạt động của quỹ tương hỗ với một chỉ số thị trường chứng khoán không phải là điều bạn có thể thấy trên một báo cáo quỹ tương hỗ thông thường. (22) Nhưng trong một tài khoản bị đánh thuế, lợi nhuận sau thuế là con số duy nhất ta nên quan tâm.

Thêm tỉ suất phí tổn cao, phí 12B1, phí giao dịch, hoa hồng, và thuế vào khoản đầu tư của bạn có chút giống với việc một võ sĩ quyền anh bị mất đứng trên võ đài và yêu cầu đối thủ đánh anh ta 5 phút vào quai hàm trước khi chuông báo trận đấu bắt đầu. Khó có thể có một trận đấu công bằng nếu như bạn đã bị thương sẵn.

### **Sự phù phiếm của việc tìm chọn quỹ tương hỗ tốt nhất**

Bạn vừa bảo với tư vấn viên tài chính của mình rằng bạn muốn đầu tư vào quỹ chỉ số - và giờ cô ta đang tuyệt vọng. Cô ta sẽ không thể kiếm được đồng nào (hoặc không nhiều) nếu bạn đầu tư vào các chỉ số. Thay vào đó, bán quỹ tương hỗ quản lý chủ động sẽ sinh lời cho các tư vấn viên hơn nhiều. Cô ta cần bạn mua những sản phẩm có thể giúp cô ta được trả thù lao hậu hĩnh, và cô ta sẽ giữ lá bài này ra:

*“Hãy nghe tôi, tôi là một chuyên gia. Và công ty của chúng tôi có thể tiếp cận các nhà nghiên cứu, họ sẽ giúp tôi chọn được những quỹ quản lý chủ động đánh bại được các chỉ số. Hãy nhìn vào những quỹ được đánh giá cao nhất này. Tôi có thể chỉ cho bạn hàng tá những quỹ như thế đã từng đánh bại chỉ số thị trường chứng khoán trong vòng 10 năm qua. Tất nhiên tôi sẽ chỉ mua cho bạn những quỹ được đánh giá cao.”*

Liệu có hàng tá những quỹ từng đánh bại các chỉ số thị trường chứng khoán trong vòng 5, 10, hay 15 năm qua không? Tất nhiên là



có. Nhưng những quỹ đó, bất chấp các ghi chép theo dõi của chúng, sẽ không thể lặp lại vận thắng của mình. Đầu tư quỹ tương hỗ là một ví dụ hiếm hoi về nghịch lý sự xuất sắc trong quá khứ chẳng có ý nghĩa gì cả.

### **Xem lại thực tế**

Morningstar <[www.morningstar.com](http://www.morningstar.com)> là một công ty nghiên cứu - đầu tư tại Mỹ, họ đánh giá quỹ dựa trên hệ thống 5-sao: năm sao cho một quỹ có ghi chép theo dõi ấn tượng, theo xuống đến một sao là cho một quỹ có ghi chép theo dõi tệ hại. Những quỹ năm sao thường là những quỹ đã đánh bại các chỉ số trong 5 hay 10 năm trước.

Vấn đề là thứ bậc các quỹ thay đổi theo thời gian, và hoạt động của quỹ cũng vậy. Chỉ bởi một quỹ có đánh giá năm sao không có nghĩa là nó sẽ hoạt động tốt hơn chỉ số trong năm tiếp theo, 5 hay 10 năm nữa. Nhìn lại về quá khứ mà xem những quỹ hoạt động tuyệt vời thì thật dễ dàng, nhưng cố gắng chọn những quỹ hoạt động tuyệt vời đó dựa trên hoạt động trước kia của chúng thì lại là một trò chơi tốn kém.

Lập luận lý thuyết có một thứ gọi là “xu hướng quay trở lại giá trị trung bình”. Về mặt thực tiễn, các quỹ quản lý chủ động hoạt động tốt hơn các chỉ số thường có xu hướng quay trở lại giá trị trung bình hoặc tệ hơn. Nói cách khác, mua những quỹ từng hoạt động tốt nhất có thể lại trở thành nụ hôn của thần chết.

Nếu một tư vấn viên đã quyết định mua cho bạn những quỹ được đánh giá năm sao của Morningstar vào năm 1994, và nếu anh ta bán chúng khi các quỹ bị trượt hạng (thay thế chúng bằng những quỹ năm sao mới được chọn khác), bạn nghĩ nhà đầu tư sẽ hoạt động ra sao từ năm 1994 tới năm 2004, nếu so sánh với một quỹ chỉ số chứng khoán thị trường Mỹ diện rộng?

Nhờ có Tập san Tài chính Hulbert, một bản tin đầu tư đánh giá dự đoán hoạt động của các bản tin khác, chúng ta đã có câu trả lời, được nhấn mạnh ở Biểu đồ 3.1.



*Nguồn: John C. Bogle, Sách cầm tay về nhận thức chung trong đầu tư*

100 đô-la được đầu tư và liên tục điều chỉnh để luôn giữ được quỹ có mức đánh giá cao nhất của Morning- star từ năm 1994 tới năm 2004 sẽ thành tầm 194 đôla, trung bình 6,9% một năm.

100 đô-la được đầu tư vào một chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ diện rộng từ năm 1994 tới năm 2004 sẽ thành tầm 283 đôla, trung bình 11% một năm.<sup>(23)</sup>

Nếu bạn xét thêm nghĩa vụ thuế, kết quả cho những siêu quỹ của Morningstar sẽ còn thảm hại hơn. Hẳn bạn sẽ chạy như bị chó đuổi mất.

100 đôla được đầu tư và liên tục điều chỉnh để luôn giữ được quỹ có mức đánh giá cao nhất của Morning- star từ năm 1994 tới năm 2004 sẽ thành 165 đôla sau thuế, với 5,15% một năm.

100 đôla được đầu tư và một chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ diện rộng từ năm 1994 tới năm 2004 sẽ thành 271 đôla sau thuế, với 10,5% một năm.

Thật thú vị, hơn 98% số tiền được đầu tư vào quỹ tương hỗ đổ vào những quỹ được đánh giá cao của Morningstar.<sup>(24)</sup>

Nhưng chọn quỹ tương hỗ quản lý chủ động nào sẽ hoạt động tốt trong tương lai, theo như Burton Malkiel nói: "... giống như một cuộc vượt chướng ngại vật phải đi qua nhà bếp địa ngục vậy."<sup>(25)</sup> Malkiel, một giáo sư kinh tế tại Đại học Princeton và là nhà văn có sách bán chạy nhất, cuốn Ngẫu nhiên bước dạo hướng dẫn đầu tư, còn nói thêm:

*Không có cách nào để chọn trước được người quản lý [quỹ tương hỗ quản lý chủ động] tốt nhất cả. Tôi đã tính toán kết quả của các chiến lược thuê người và mua quỹ có hoạt động tốt nhất của 1 năm*

*gần đây, 2 năm gần đây, 5 năm và 10 năm gần đây, và không chiến lược nào có được lợi nhuận trên trung bình. Tôi đã tính toán lợi nhuận từ việc mua các quỹ tốt nhất được chọn bởi tạp chí Forbes... và phát hiện ra những quỹ nào sau cùng sẽ có lợi nhuận dưới trung bình thôi.* (26)

Nhưng đa số các tư vấn viên tài chính vẫn không bỏ cuộc. Cuộc sống của họ phụ thuộc vào việc bạn có tin rằng họ có thể làm được hay không, rằng họ có thể tìm được những quỹ sẽ đánh bại được các chỉ số thị trường.

Trước khi kết hôn, vợ tôi Pele đã được “giúp đỡ” bởi công ty dịch vụ tài chính Mỹ Ramond James. <[www.raymondjames.com/personal\\_inesting/](http://www.raymondjames.com/personal_inesting/)> Cô ấy được bán cho các quỹ tương hỗ quản lý chủ động, và những phí quỹ tương hỗ ẩn đầu chuẩn làm cô ấy mất đến 1,75% giá trị tài khoản mỗi năm. Một phí thường niên tiếp diễn như vậy – gọi là phí bọc, phí tư vấn, hay phí tài khoản – giống như một hộp đựng bánh quy chứa thạch tít được bán tại cửa hàng thức ăn tốt cho sức khỏe của địa phương bạn vậy. Tại sao tư vấn viên của cô ấy lại đòi cô khoản phí phụ thêm này? Hãy cứ nói là tư vấn viên đang phục vụ vợ tôi theo cách mà Jesse James tai tiếng từng dùng để phục vụ hành khách đi tàu vậy – bằng cách lấy tiền của họ và chạy.

Theo như một bài báo năm 2007 được xuất bản trên tờ báo chuyên ngành hàng tuần của Mỹ - Tin tức đầu tư, các đại diện của Raymond James được thưởng nhiều hơn vì tạo ra các lệ phí cao hơn:

*Theo phong cách của một kế hoạch 401(k), chương trình trả thù lao sau năm nay sẽ thưởng thêm 1% cho đại diện chi nhánh [Raymond James] người thu được 450.000 đôla phí và hoa hồng, thưởng 2% cho người thu được 750.000 đôla, và 3% cho đại diện và tư vấn viên thu được 1 triệu đôla. Sau đó, khoản tiền thưởng, vốn sẽ ảnh hưởng khoảng 500 trong số 3.600 đại diện của công ty, sẽ tăng thêm 1% điểm cho mỗi 500.000 đôla kiếm được thêm, mức tối đa là 10% cho người đại diện thu được 3,5 tỉ đôla phí và hoa hồng. Điều đó thúc*

*đẩy số tiền trả cho những đại diện ưu tú lên tới 100% - hay thậm chí còn hơn – số tiền họ mang về, theo như công ty cho biết. (27)*

Với sự khuyến khích trò chôm chia thế này, người bán hàng và tư vấn viên cứ như những ông hoàng.

Nhìn vào danh mục đầu tư của vợ tôi năm 2004, sau khi theo dõi hoạt động tài khoản của cô ấy, tôi tính toán được tài khoản 200.000 đôla của cô ấy đáng ra phải hơn thế nếu cô ấy đầu tư vào quỹ chỉ số trong 5 năm qua, thay vì những quỹ tương hỗ quản lý chủ động của tư vấn viên. Trong tính toán của mình, tôi đã bao gồm cả 1,75% phí “lừa đảo” thường niên từ tư vấn viên của cô ấy, thêm cả những chi phí thông thường của những quỹ tương hỗ.

Khi Pele hỏi tư vấn viên của cô về việc tài khoản của cô ấy gần đây hoạt động kém hiệu quả, anh ta liền đưa ra một vài quỹ tương hỗ mới. Khi Pele hỏi về quỹ tương hỗ, anh ta bác bỏ ý kiến đó đi. Có lẽ anh ta đang để mắt tới một phần thưởng lớn: một chiếc Porsche hay Audi mui trần, mà anh ta chẳng thể kham nổi cái nào nếu mua cho khách hàng của mình quỹ chỉ số. Vậy nên anh ta chuyển cô ấy vào một nhóm các quỹ quản lý chủ động khác nhau từng đánh bại các chỉ số trong 5 năm qua – tất cả đều được đánh giá năm sao của Morning- star.

Và những quỹ này đã hoạt động ra sao từ năm 2004 đến năm 2007? Tệ hại. Bất chấp những ghi chép theo dõi tuyệt vời của những quỹ này, sau khi anh ta chọn chúng cho tài khoản của Pele, chúng hoạt động thật kém cỏi so với các chỉ số thị trường. Vậy nên Pele sa thải anh ta, và tôi kết hôn với cô ấy.

Trong suốt một cuộc đầu tư, điều chắc chắn thực sự là một danh mục đầu tư gồm các quỹ chỉ số sẽ đánh bại một danh mục gồm các quỹ tương hỗ quản lý chủ động sau khi tính tất cả các chi phí. Nhưng trong 1, 3, hay thậm chí 5 năm, luôn có khả năng quỹ quản lý chủ động của một ai đó sẽ hoạt động tốt hơn các chỉ số.

Tại một buổi hội thảo của tôi vào năm 2010, một người tôi sẽ gọi là Charlie, sau khi xem lợi nhuận của một danh mục dựa trên chỉ số đã

nói: “Tư vấn viên đầu tư của tôi đã đánh bại những khoản lợi nhuận này trong 5 năm qua.”

Đó là điều có thể, nhưng thực tế thống kê đã rõ ràng. Trong toàn bộ thời gian đầu tư của anh Charlie kia, rất có khả năng tài khoản của anh ta sẽ tụt lại rất xa sau một danh mục chỉ số.

Tháng 7 năm 1993, Thời báo New York quyết định tổ chức một cuộc thi kéo dài 20 năm kiểm tra khả năng của những tư vấn viên tài chính danh tiếng (và những lựa chọn quỹ tương hỗ của họ) đấu với lợi nhuận của chỉ số chứng khoán thị trường 500 S&P.

Cứ 3 tháng một lần, tờ báo sẽ báo cáo kết quả, coi như tiền được đầu tư vào các tài khoản miễn thuế. Các tư vấn viên được phép thay đổi quỹ mà không mất phí bất cứ khi nào họ muốn.

Thứ ban đầu tưởng như là một hoạt động quảng cáo tuyệt vời cho những người làm tiền danh tiếng này nhanh chóng biến thành thứ cảm tưởng như một cuộc trét nhựa gắn lông hàng quý (tarring and feathering – một hình thức trả thù hay trừng phạt dã man tại Mỹ ở thế kỉ trước). Chỉ sau 7 năm, chỉ số 500 S&P như chiếc Ferrari so với chiếc Hyundai Sonata của các tư vấn viên, như được thể hiện ở Biểu đồ 3.2.



Số vốn ban đầu 50.000 đôla của quỹ chỉ số vào năm 1993 (so sánh với sự lựa chọn quỹ tương hỗ của từng tư vấn viên sau đó) sẽ thành một khoản tiền lớn hơn hẳn vào năm 2000.<sup>(28)</sup>

Điều bí ẩn là, mới chỉ sau 7 năm, Thời báo New York ngừng cuộc thi. Có lẽ các tư vấn viên dự thi của nghiên cứu đã chán với việc bị bẽ mặt lắm rồi.

### **Tìm kiếm sự giúp đỡ không có mâu thuẫn lợi ích**

Tôi sẽ ví người tư vấn tài chính trung bình như một cái bánh sô-cô-la. Liệu việc theo một kế hoạch dinh dưỡng không lành mạnh gồm

các món đồ ngọt bánh nướng có khiến bạn cảm thấy khỏe mạnh? Tất nhiên rồi, trong khoảng 30 giây khi vị giác của bạn thường thức cái ngọt sánh mịn đó. Nhưng ảnh hưởng của tư vấn viên tài chính trung bình đối với sự giàu có lâu dài của bạn cũng giống như ảnh hưởng của một khẩu phần ăn gồm toàn bánh sô-cô-la đối với sức khỏe lâu dài của bạn vậy.

Có những tư vấn tài chính được trả theo giờ để đưa ra lời khuyên khách quan. Chẳng ai lại muốn chất thêm vào cái chồng hóa đơn của mình làm gì, nhưng một người lên kế hoạch tài chính “chỉ trả phí” được trả theo giờ có thể là một cộng sự chuyên nghiệp giúp bạn tạo được một danh mục quỹ chỉ số thành công.

Đối với người Mỹ, đó là một lựa chọn dễ dàng. Bạn có thể gửi tiền của mình cho Vanguard <[www.vanguard.com](http://www.vanguard.com)> một công ty dịch vụ tài chính phi lợi nhuận có cơ sở tại Mỹ đồng thời là nhà cung cấp quỹ chỉ số lớn nhất thế giới. Bạn chỉ phải trả một khoản phí nhỏ 250 đôla mỗi năm, và một tư vấn viên làm việc cho Vanguard sẽ giúp bạn đầu tư tiền của mình. Khi tài khoản của bạn vượt quá 250.000 đôla, dịch vụ sẽ trở nên miễn phí.

AssetBuilder <[www.assetbuilder.com](http://www.assetbuilder.com)> là một lựa chọn khác. Được dựng tại Texas, công ty này chỉ tính một khoản phí thấp để hoạt động như một người môi giới mua quỹ chỉ số qua một nhóm gọi là Cổ vấn Quỹ Dimensional <[www.dfaus.com/](http://www.dfaus.com/)>. Khoản phần trăm phí nhỏ hàng năm trả cho dịch vụ sẽ giúp bạn được rảnh tay không phải tự quản lý số tiền của mình.

Các công ty sau cũng chỉ tính phí thấp để xây dựng các tài khoản quỹ chỉ số cho khách hàng Mỹ: Công ty đầu tư RW <[www.rwinvestmentstrategies.com/back-ground.html](http://www.rwinvestmentstrategies.com/back-ground.html)> (dựng tại Maryland), Tập đoàn Aperio <[www.aperiogroup.com/](http://www.aperiogroup.com/)> (dựng tại California), và Công ty Quản lý Tài sản Evanson <[www.evansonasset.com](http://www.evansonasset.com)> (dựng tại California).

Còn có các công ty khác cũng cung cấp các dịch vụ tương tự. Nhưng hãy cẩn thận. Không phải tất cả doanh nghiệp “chỉ trả phí” đều cung cấp các dịch vụ giá rẻ.

## Nơi cất giữ những chi phí ẩn

Số lượng những người lên kế hoạch tài chính chỉ trả phí có bằng cấp đang ngày càng tăng tại Mỹ. Nhưng bạn phải cẩn thận. Một tư vấn viên trả phí, Bert Whitehead, trong cuốn sách Tại sao những người thông minh lại dùng tiền một cách ngu ngốc có nói rằng, có nhiều tổ chức (ví dụ như American Express) đáng ra cung cấp các dịch vụ trả phí, chỉ yêu cầu một lệ phí nhỏ cho một buổi cố vấn, nhưng thực ra họ quăng vào các tài khoản đầu tư các quỹ tương hỗ quản lý chủ động và các sản phẩm bảo hiểm của chính họ.<sup>(29)</sup> Các quỹ tương hỗ quản lý chủ động nhồi nhét thêm cho cái hòm tiền của các công ty dịch vụ đầu tư, vậy nên chúng tốt cho các doanh nghiệp bán cho bạn sản phẩm đó, nhưng không tốt cho bạn.

Dù vậy, tôi hi vọng rằng cuốn sách này sẽ cung cấp cho bạn mọi dụng cụ cần thiết để xây dựng được danh mục đầu tư các quỹ chỉ số cho chính mình. Rồi bạn có thể thuê một nhân viên kế toán đáng tin cậy để xin lời khuyên về các tài khoản miễn thuế. Có được lời khuyên của một kế toán viên, bạn sẽ tự tin tránh được mọi mâu thuẫn lợi ích làm mục nát ngành dịch vụ tài chính – miễn là kế toán viên của bạn đừng bán thêm các sản phẩm tài chính.

Tuy nhiên, để suy xét lại, hãy cùng nhìn vào các quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường và các quỹ tương hỗ quản lý chủ động bằng cách đặt chúng lại cạnh nhau và so sánh.

**Bảng 3.1** Sự khác biệt giữa Quỹ quản lý chủ động và Quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường

### Quỹ quản lý chủ động

1. Một nhà quản lý quỹ mua và bán (giao dịch) hàng tá hoặc hàng trăm cổ phiếu. Quỹ trung bình cuối năm có rất ít cổ phiếu giống với cổ phiếu nó giữ đầu năm.
2. Nhà quản lý quỹ và nhóm của họ thực hiện các nghiên cứu bao quát. Họ được trả lương cao cho dịch vụ này và khoản đó tăng thêm chi phí của quỹ. Chi phí thêm vào này được trả bởi các nhà đầu tư.

3. Giao dịch cổ phiếu (mua và bán cổ phiếu) trong quỹ làm phát sinh phí hoa hồng, được trích từ giá trị quỹ tương hỗ. Các nhà đầu tư trả cho khoản phí này.

4. Giao dịch gây ra hậu quả, thuế được đổ lên đầu nhà đầu tư khi quỹ được giữ trong một tài khoản bị đánh thuế. Người thu thuế sẽ gửi một cái hóa đơn cho bạn.

5. Người quản lý quỹ tập trung vào quy mô và khu vực cổ phiếu nhất định. Ví dụ, một quỹ vốn nhỏ sẽ chỉ sở hữu các công ty nhỏ; một quỹ vốn lớn sẽ chỉ sở hữu các công ty lớn; một quỹ giá trị sẽ chỉ sở hữu những công ty nhỏ; một quỹ phát triển sẽ chỉ sở hữu các công ty phát triển.

6. Các công ty cung cấp quỹ tương hỗ có chủ sở hữu, người thu lợi từ các phí của quỹ. Càng nhiều phí thu được từ nhà đầu tư đồng nghĩa với lợi nhuận cho chủ sở hữu công ty đầu tư càng cao.

7. Bởi các công ty đầu tư quỹ tương hỗ có “chủ sở hữu” tìm kiếm lợi nhuận cho công ty đầu tư của họ, có các chiến dịch bán hàng hung hãn và những khoản thưởng trả cho người bán hàng (tư vấn viên) đã giới thiệu quỹ của họ cho khách hàng. Các nhà đầu tư phải trả cho khoản này.

8. Các công ty quỹ quản lý chủ động trả “phí lưu động” cho các tư vấn viên, thưởng cho việc họ đã bán được quỹ của họ cho các nhà đầu tư – những người cuối cùng lại phải trả cho khoản này.

9. Hầu hết công ty đầu tư Mỹ thu phí bán hàng hay phí trả nợ - khoản này đi thẳng vào túi người môi giới/tư vấn viên đã bán cho bạn quỹ. Nhà đầu tư trả các khoản này.

10. Các công ty bán quỹ tương hỗ quản lý chủ động được các tư vấn viên và người môi giới vô cùng yêu thích.

### **Quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường**



1. Một nhà quản lý quỹ mua một nhóm lớn các cổ phiếu – thường nhiều hơn 1000. Hơn 96% cổ phiếu giống nhau năm này qua năm khác. Không có giao dịch diễn ra. Các doanh nghiệp yếu kém rơi khỏi sàn giao dịch chứng khoán sẽ rơi khỏi chỉ số. Các doanh nghiệp mới được thêm vào.
2. Không có nghiên cứu nào được thực hiện đối với các cổ phiếu riêng lẻ. Một quỹ chỉ số toàn thị trường hoàn toàn có thể được điều hành trên máy tính mà không mất phí nghiên cứu. Mục đích của nó là thực sự sở hữu tất cả mọi thứ trên thị trường chứng khoán, nên không cần phải ra quyết định “mua bán”.
3. Không có “giao dịch” xảy ra nên phí hoa hồng để mua và/ hoặc bán vô cùng thấp. Số tiền tiết kiệm được chuyển cho các nhà đầu tư.
4. Không có giao dịch nghĩa là ngay cả khi ở trong một tài khoản bị đánh thuế, lãi vốn có thể tăng lên với khoản thuế thường niên ít nhất. Bạn tránh xa được người thu thuế.
5. Một chỉ số chứng khoán toàn thị trường sẽ sở hữu cổ phiếu trong tất cả các loại được liệt kê ở bên trái – tất cả được bọc trong một quỹ – bởi nó sở hữu “toàn bộ thị trường chứng khoán”.
6. Công ty đầu tư như Vanguard là một công ty “phi lợi nhuận”. Vanguard là nhà cung cấp quỹ chỉ số lớn nhất thế giới, phục vụ người Mỹ, người Úc và người Anh. Các chỉ số giá rẻ cũng được bán cho người châu Á, người Canada, và người châu Âu.
7. Người bán hàng hiếm khi chào bán các chỉ số bởi chúng mang lại ít lợi nhuận hơn cho các công ty dịch vụ tài chính.
8. Quỹ chỉ số hiếm khi phải trả phí lưu động cho các tư vấn viên.
9. Phần lớn quỹ chỉ số không thu phí bán hàng hay phí trả nợ.
10. Quỹ chỉ số không được yêu thích bởi phần lớn các tư vấn viên và người môi giới.

## Cư dân toàn cầu và quỹ chỉ số

Nếu bạn là người Anh hay người Úc, bạn có thể làm theo hướng dẫn của Vanguard, công ty này đã dựng cơ sở tại đất nước của bạn. Là một tập đoàn phi lợi nhuận, có lẽ đó là nhà điều hành dịch vụ tài chính rẻ nhất thế giới, và chỉ số hóa là chuyên môn của họ.

Nếu như bạn là người nước khác, hoặc nếu bạn là cư dân toàn cầu làm việc tại nước ngoài, cũng có các lựa chọn chỉ số hóa dành cho bạn (tôi sẽ bàn ở chương 6). Cho dù các chi phí điều hành quỹ tương hỗ chứng khoán quản lý chủ động Mỹ đã cao, các quỹ trung bình không thuộc nước Mỹ thậm chí còn đắt đỏ hơn. Trong một nghiên cứu được trình bày vào năm 2008 bởi Báo Đại học Oxford, Ajay Khorana, Henri Servaes, và Peter Tufano đã so sánh chi phí quỹ thế giới, bao gồm phí bán hàng được ước tính. Theo như nghiên cứu, nước có quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán đắt nhất là Canada. Thật may mắn cho người Canada, Vanguard đang lập kế hoạch mở rộng dịch vụ của công ty tới những người hàng xóm phía Bắc đang phải chịu khổ sở từ lâu của mình.

Các chi phí đầu tư cao trên toàn cầu khiến cho việc cư dân toàn cầu ngoài nước Mỹ mua chỉ số cho tài khoản đầu tư của mình thay vì trả các khoản phí nặng đi kèm với quỹ tương hỗ quản lý chủ động càng trở nên quan trọng hơn.

**Bảng 3.2** Phí quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán quản lý chủ động trên thế giới



*Nguồn: "Phí các quỹ tương hỗ trên thế giới", Báo Đại học Oxford 2008<sup>(30)</sup>*

## Ai đang cãi lại các chỉ số?

Có 3 loại người cãi rằng một danh mục đầu tư các quỹ quản lý chủ động có cơ hội tốt hơn để bắt kịp với một danh mục được đa dạng hóa các chỉ số sau thuế và phí trong thời gian dài.

Trước tiên xin giới thiệu, đang xuất hiện trên sân khấu của những chuyện đầu đầu là tư vấn viên tài chính thân thiện ở khu vực của bạn. Rút ra khỏi túi tất cả các mảnh khóc của mình, anh ta cần thuyết phục bạn rằng thế giới phẳng, rằng mặt trời xoay quanh Trái đất, và rằng anh ta có thể dự đoán tương lai tốt hơn một người Dì-gan tại lễ hội. Đề cập đến quỹ chỉ số với anh ta giống như một ai đó hất hơi vào cái bánh sinh nhật của anh ta vậy. Anh ta muốn ăn cái bánh đó, và anh ta muốn một khúc trong cái bánh của bạn nữa.

Và kia, bên trái sân khấu, là một kẻ bán dạo dẻo lưỡi to lớn hơn đang ở trước mặt những khán giả đang bị bắt giữ. Khoác trên mình dáng vẻ chuyên nghiệp, cô ta làm việc tại phòng quan hệ công chúng cố vấn tài chính. Một phần công việc của cô ta là soạn ra những bình luận tóm tắt thị trường gây hoang mang thường đi kèm với các báo cáo quỹ tương hỗ. Họ đọc những thứ kiểu như:

*Cổ phiếu rơi giá trong tháng này bởi doanh số bán lẻ giảm 2,5%, khiến cho người mua vàng nhiều hơn vải bông chéo. Điều này có khả năng sẽ làm tăng hợp đồng tương lai Trung Quốc do thâm hụt liên bang đang tăng, khiến cho hai chủ ngân hàng tại Phố Wall chạy qua Công viên Trung tâm bởi đường cong lợi suất trái phiếu bị thu hẹp.*

Nói thị trường chứng khoán năm nay đi lên bởi nhiều con gấu bắc cực có thể tìm được bạn tình thích hợp trước tháng 11 cũng có giá trị như mấy lời bình luận kinh tế ngớ ngẩn khiến người ta bối rối mà những người lên kế hoạch tài chính viết và sắp xếp, cho rằng đảng nào cũng chẳng có ai đọc.

Nếu bạn hỏi cô ta, cô ta sẽ nói với bạn rằng quỹ tương hỗ quản lý chủ động là con đường nên theo – nhưng đáng tò mò là cô ta chẳng đề cập đến việc mình có khoản tiền thế chấp phải trả cho căn nhà nghỉ mùa hè bên bờ biển Hawaii giá 17 triệu đôla, và bạn cần phải giúp cô ta trả số tiền đó.

Thật đáng buồn, loại người thứ ba nói với bạn rằng quỹ tương hỗ quản lý chủ động theo thống kê trong lâu dài có cơ hội thu về lợi nhuận tốt hơn (so với các chỉ số) là những kẻ cao ngạo, hay những

kẻ cả tin, không muốn thừa nhận rằng tư vấn viên của họ đang đặt lợi ích tài chính của mình lên trên khách hàng.

Hãy cùng xét đến Peter Lynch, người được cho là một trong những nhà quản lý quỹ tương hỗ vĩ đại nhất trong lịch sử. Trước khi nghỉ hưu ở tuổi 46, ông đã quản lý quỹ Fidelity Magellan <<http://fundresearch.fidelity.com/mutual-funds/summary/316184100>>, quỹ này đã thu hút sự chú ý của mọi người khi từ năm 1977 đến năm 1990 thu về trung bình 29% một năm.<sup>(31)</sup> Tuy nhiên, sau đó, quỹ từng thuộc quản lý của Lynch đã làm các nhà đầu tư thất vọng, kiếm về tổng cộng chỉ 21% trong thập kỉ qua, nếu so với 41% của chỉ số 500 S&P.<sup>(32)</sup> Đánh vào lỗi của ngành công nghiệp, ông nói:

Vậy là nó đang trở nên kém đi, sự sa đọa bởi các chuyên gia đang giảm đi. Công chúng sẽ tốt hơn với một quỹ chỉ số.<sup>(33)</sup>

Là một thần tượng trong ngành những năm 1980, bạn có thể cho rằng Lynch là những còn sót lại của thời đại cũ. Có lẽ vậy. Nhưng hãy cùng xét đến hiện tại, và nhìn vào Bill Miller, hiện tại là nhà quản lý quỹ quản lý chủ động của Quỹ tín thác giá trị Legg Mason <[www.leggmason.com](http://www.leggmason.com)>. Năm 2006, người viết bài Andy Serwer của Tạp chí Fortune đã gọi Miller là “nhà quản lý tiền tuyệt vời nhất thời đại”, sau khi quỹ của Miller đánh bại chỉ số 500 S&P 15 năm liền.<sup>(34)</sup> Nhưng, khi Jason Zweig của tạp chí Money phỏng vấn Miller vào tháng Bảy 2007, Miller lại đề cử quỹ chỉ số:

*Một phần cổ phần đáng kể trong tài sản một người nên bao gồm quỹ chỉ số... Trừ khi bạn là người may mắn, hoặc cực kì tài năng trong việc chọn người quản lý, nếu không bạn sẽ cảm thấy tốt hơn nhiều nếu chọn quỹ chỉ số.<sup>(35)</sup>*

Lời nói của Miller thật đúng lúc. Kể từ năm 2007, hoạt động quỹ của anh ta đột ngột giảm sút so với chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ. Tất nhiên, một vài nhà quản lý quỹ tương hỗ (những người thực sự điều hành quỹ) bị người chủ của mình yêu cầu mua cổ phần trong quỹ mà họ điều hành. Nhưng trong tài khoản bị đánh thuế,

nếu nhà quản lý quỹ không phải gắn bó với tiền của chính họ, thông thường họ sẽ không làm vậy. Ted Aronson chủ động quản lý hơn 7 tỉ đôla cho các danh mục hưu trí, vốn và tài khoản quỹ trợ cấp doanh nghiệp. Anh là một trong những người giỏi nhất trong ngành kinh doanh. Nhưng anh ta làm gì với số tiền bị đánh thuế của chính mình? Như anh đã bảo với Jason Zweig, người đang viết bài cho CNN Money năm 1999, tất cả số tiền bị đánh thuế của anh được đầu tư vào quỹ chỉ số của Vanguard:

*Một khi phải nộp thuế, các tranh cãi ủng hộ [quỹ tương hỗ], quản lý chủ động trở nên thật méo mó... chỉ số chứng khoán nắm chắc phần thắng. Sau thuế, quản lý chủ động không thể nào thắng được. (36)*

Hay, theo lời của một đại gia thực thụ, Arthur Levitt, cựu chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Mỹ:

*Tội lỗi đáng sợ nhất là việc sở hữu một vài quỹ tương hỗ quá tốn kém. Những con số tưởng chừng chỉ là khoản phí nhỏ, chỉ phần mười của 1% cũng có thể làm một nhà đầu tư mất tới hàng chục ngàn đôla trong đời. (37)*

Bạn không phải thất vọng với kết quả đầu tư của mình. Bằng cách nghiêm chỉnh tiết kiệm và sẵn sàng đầu tư thường xuyên vào quỹ chỉ số chi phí thấp, có hiệu quả thuế, bạn có thể chỉ cần đầu tư bằng nửa hàng xóm của mình – trong suốt cả đời – trong khi lại thu về nhiều tiền hơn.

Bạn có thể không được học những bài học này ở trường, nhưng chúng thực sự cần thiết cho sự ổn định tài chính của bạn:

1. Theo thống kê, đầu tư vào quỹ chỉ số sẽ cho bạn cơ hội thành công cao nhất, nếu so với đầu tư vào quỹ tương hỗ quản lý chủ động.

2. Chưa ai phát minh được hệ thống nào có thể chọn được quỹ tương hỗ quản lý chủ động sẽ liên tục đánh bại chỉ số thị trường chứng khoán. Đừng để ý đến những kẻ nói điều ngược lại.

3. Đừng để mình bị ấn tượng với lợi nhuận trước kia của bất kì quỹ tương hỗ quản lý chủ động nào. Chọn đầu tư vào một quỹ dựa trên hiệu quả hoạt động của nó trong quá khứ, là một trong những điều ngớ ngẩn nhất một nhà đầu tư có thể làm.

4. Quỹ chỉ số càng có ưu thế hơn so với quỹ quản lý chủ động nếu tiền được đầu tư vào một tài khoản bị đánh thuế.

5. Hãy nhớ rằng mâu thuẫn lợi ích là điều phần lớn các tư vấn viên phải đối mặt. Họ không muốn bạn mua quỹ chỉ số bởi họ (người môi giới) có thể kiếm được nhiều tiền hơn hẳn bằng hoa hồng và phí lưu động khi họ thuyết phục được bạn mua quỹ quản lý chủ động.

### **Chú thích**

(1) W. Gregory Guedel. “Ali đấu với Wilt Chamberlain – Trận đấu suýt chút nữa diễn ra”, EastSideBoxing, ngày 29 tháng 5 năm 2006, truy cập ngày 20 tháng 10 năm 2010, <http://www.eastsideboxing.com/news.php?p=7905&more=1>

(2) Linda Grant, “Bắt đầu tự lập ở Phố Wall”, Tin tức Mỹ & Bản tin thế giới, ngày 20 tháng 6 năm 1994, 58.

(3) Mel Lindauer, Michael LeBoeuf, và Taylor Larimore, Cẩm nang đầu tư của Bogleheads (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007), 83.

(4) “Các nhà đầu tư không thể đánh bại thị trường, Lời các học giả”, Sổ sách Hạt Orange, ngày 2 tháng 1 năm 2002, truy cập ngày 30 tháng 10 năm 2010, <http://www.ifa.com/Library/Support/Articles/Popular/KahnemanInvestorscantbeatmarket.htm>.

(5) Peter Tanous, “Cuộc phỏng vấn với Merton Miller”, Cổ vấn quỹ chỉ số, ngày 1 tháng 2 năm 1997, truy cập ngày 30 tháng 10 năm 2010, [http://www.ifa.com/Articles/An\\_Interview\\_with\\_Merton\\_Miller.aspx](http://www.ifa.com/Articles/An_Interview_with_Merton_Miller.aspx).

(6) “Các nhà kinh tế học đạt giải Nobel đặt tiền của họ ở đâu”, truy cập ngày 30 tháng 10 năm 2010, <http://video.google.com/videoplay?docid=9128160907104616152#>.

(7) Ibid.

(8) “Thuật toán trong Quản lý chủ động”, Tạp chí Các nhà phân tích tài chính, 47, Số 1, Tháng 1 - 2 năm 1991, 7.

(9) Ibid.

(10) John C. Bogle, Sách cầm tay về nhận thức chung trong đầu tư (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007), xiv.

(11) David F. Swensen, Thành công độc đáo, một cách tiếp cận căn bản tới Đầu tư cá nhân (New York: Free Press, 2005), 217.

(12) Robert D. Arnott, Andrew L. Berkin, và Jia Ye, “Một nhà đầu tư bị đánh thuế được phục vụ chu đáo đến đâu trong những năm 1980 và 1990?”, Tạp chí Quản trị Danh mục đầu tư, Mùa hè 2000, tập 26, số 4, 86.

(13) Larry Swedroe, Nhiệm vụ cho Alpha (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2011), 13.

(14) Larry Swedroe, Nhiệm vụ cho Alpha, 13-14.

(15) David F. Swensen, Thành công độc đáo, một cách tiếp cận căn bản tới Đầu tư cá nhân, 217.

(16) Ibid., 266.

(17) Ibid.

(18) John C. Bogle, Nhận thức chung về quỹ tương hỗ (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2010), 376.

(19) Ibid., 384.

(20) John C. Bogle, Sách cầm tay về nhận thức chung trong đầu tư, 61.

(21) John C. Bogle, Nhận thức chung về quỹ tương hỗ, 376.

(22) Ibid.

(23) John C. Bogle, Sách cầm tay về nhận thức chung trong đầu tư, 90.

(24) John C. Bogle, Đừng tin nó! (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2011), 382.

(25) Burton Malkiel, Ngẫu nhiên bước đạo hướng dẫn đầu tư (New York: Norton, 2003), 130.

(26) Ibid.

(27) Bruce Kelly, “Cơ quan Ramond James thưởng thêm cho những người mang lại được nhiều tiền”, Tin tức đầu tư – Nguồn thông tin dẫn dắt cho các tư vấn tài chính, ngày 18 tháng 6 năm 2007.

(28) Carole Gould, “Báo cáo quỹ tương hỗ; Một bài học 7 năm trong đầu tư: Trông đợi điều bất ngờ, và thêm nữa” Thời báo New York, ngày 9 tháng 7 năm 2000, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://www.nytimes.com/2000/07/09/business/mutual-funds-report-seven-year-lesson-invest-ing-expext-unexpected-more.html?>

(29) Bert Whitehead, Tại sao những người thông minh lại dùng tiền một cách ngu ngốc (New York: Nhà xuất bản Sterling, 2009), 205.

(30) Ajay Khorana, Henri Sevaes, và Peter Tufano, “Phí quỹ tương hỗ trên thế giới”, Xem lại các nghiên cứu tài chính năm 2008, tập



22, số 3 (Báo Đại học Oxford), truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://faculty.london.edu/hser-vaes/rfs2009.pdf>.

(31) “Nhà đầu tư vĩ đại nhất: Peter Lynch”, Investopeida, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://www.investopeida.com/university/greatest/peterlynch.asp>.

(32) Morningstar.com

(33) John C. Bogle, Sách cầm tay về nhận thức chung trong đầu tư, 47- 48.

(34) Andy Serwer, “Người quản lý tiền tuyệt vời nhất thời đại”, Fortune, ngày 15 tháng 11 năm 2006, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, [http://money.cnn.com/2006/11/14/magazines/fortune/Bill\\_miller.fortune/index.htm](http://money.cnn.com/2006/11/14/magazines/fortune/Bill_miller.fortune/index.htm).

(35) Jason Zweig, “Vận thì có liên quan gì?” Money, ngày 18 tháng 7 năm 2007, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, [http://money.cnn.com/2007/07/17/pf/miller\\_interview\\_full.moneymag/](http://money.cnn.com/2007/07/17/pf/miller_interview_full.moneymag/).

(36) Paul B. Farrell, “Ted Aronson tiếp tục chiến thắng trong ‘Danh mục lười biếng nhất’ với 15% lợi nhuận”, CBS Marketwatch.com, ngày 11 tháng 1 năm 2005, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://marketwatch.com/story/results-are-in-and-laziest-portfolio-winner-is>.

(37) Mel Lindauer, Michael LeBoeuf, và Taylor Larimore, Cẩm nang đầu tư của Bogleheads, 118.

# Quy tắc 4 Chế ngự kẻ thù trong gương

N

Người em trai Ian của tôi vô cùng yêu thích bộ phim Fight Club của năm 1999, đặc biệt là cảnh nhân vật chính Tyler, do Edward Norton đóng, tự đâm túi bụi vào bộ mặt sưng vù của mình. Đây là hành động ẩn dụ cho việc nhân vật của Norton đang đấu tranh với những ham muốn vật chất của mình. Hầu hết các nhà đầu tư cũng phải trải qua những trận đấu tương tự trong cuộc chiến chống lại chính bản thân mình.

Phần lớn những cuộc đấu tranh nội tâm này là đến từ việc thiếu hiểu biết về thị trường chứng khoán. Tôi không hứa hẹn là sẽ giúp bạn chế ngự được con ma bên trong mình, nhưng nếu bạn hiểu được thị trường chứng khoán hoạt động thế nào – và cảm xúc con người có thể phá hoại những kế hoạch tốt nhất ra sao – bạn có thể sẽ đầu tư thành công hơn.

## **Khi 10% lợi nhuận chẳng phải là 10% lợi nhuận**

Hãy hình dung có một quỹ tương hỗ trung bình thu về 10% lợi nhuận sau tất cả lệ phí và phí tổn mỗi năm trong vòng 20 năm. Một vài năm bạn có thể sẽ bị lỗ; các năm khác lại có thể có lợi nhuận cao hơn mong đợi. Giống như việc bạn đi trên một chuyến tàu lượn siêu tốc vậy, phải không? Nhưng hãy hình dung là sau tất cả những lần bật lên lượn xuống như thế, trung bình hàng năm quỹ đầu tư vẫn đem lại lợi nhuận 10%. Nếu tìm đến một ngàn nhà đầu tư đã đầu tư vào quỹ đó từ năm 1990 đến 2010, bạn sẽ kì vọng rằng họ đều thu được lãi thực là 10% mỗi năm.

Tuy nhiên, trung bình họ không thể đạt được điều đó. Khi quỹ đầu tư có một hai năm xấu, hầu hết các nhà đầu tư phản ứng bằng cách

đổ ít tiền vào đó hơn hoặc dừng hẳn việc đóng góp. Nhiều nhà tư vấn đầu tư sẽ nói: “Quỹ đó gần đây hoạt động không tốt. Bởi chúng tôi mong muốn lợi ích tốt nhất cho ngài, chúng tôi sẽ chuyển tiền của ngài sang quỹ khác hiện đang hoạt động tốt hơn”. Và khi quỹ có một năm tốt, đa số nhà đầu tư cá nhân và tư vấn tài chính lại tranh giành nhau dồn tiền vào đó, như những con mèo hoang tranh nhau một con cá hồi lớn.

Hành động này là tự diệt bản thân. Họ bán hoặc ngừng mua khi một quỹ mất giá, và họ điên cuồng tranh mua khi quỹ đó trở nên có giá hơn. Nếu không có nhiều người làm vậy, chúng ta sẽ gọi đó là “sự rối loạn” và đặt tên nó theo nhà tâm lý học Đức đã mất nào đó. Hành động đầu tư này đảm bảo rằng theo thời gian các nhà đầu tư sẽ phải trả những giá cao hơn giá trung bình cho các quỹ của họ. Cho dù đó là quỹ chỉ số hay quỹ tương hỗ chủ động quản lý thì đa số nhà đầu tư cũng hoạt động tệ hơn những quỹ mà họ sở hữu - bởi họ muốn mua cao, và ghét mua thấp. Đây là một điều thật đáng tiếc.

John Bogle, người sáng lập Vanguard, đã giải thích trong quyển Sách cầm tay về nhận thức chung trong đầu tư rằng một quỹ đầu tư tương hỗ trung bình có lợi nhuận sau tất cả lệ phí và phí tổn được báo cáo là 10% từ năm 1980 đến năm 2005, nhưng các nhà đầu tư của các quỹ đó trong cùng thời kì chỉ thu được trung bình 7,3% một năm.<sup>(1)</sup> Việc họ lo sợ giá thấp đã khiến họ không mua các quỹ khi chúng còn rẻ, trong khi sự hoan hỉ vì giá cao lại khiến họ mua nhiều hơn khi giá quỹ đang cao. Hành động kì quái đó đã phá hoại và gây ra hậu quả tài chính là các nhà đầu tư đã bỏ mất 2,7% của mình mỗi năm bởi cái tôi tự động thay đổi của họ.

Qua thời gian 25 năm, đó sẽ là một thói quen khá lãng phí:

50.000 đôla đầu tư với 10% mỗi năm trong 25 năm = 541.735,29  
đôla

50.000 đôla đầu tư với 7,3% mỗi năm trong 25 năm = 291.046,95  
đôla

Hao phí không hợp lý = 250.688,34 đôla

Nhưng điều gì xảy ra nếu như bạn không quan tâm tới tình hình hoạt động của thị trường chứng khoán?

Là một nhà đầu tư, bạn không phải theo dõi thị trường chứng khoán để biết nó đang đi lên hay xuống. Thực ra, nếu bạn mua một quỹ chỉ số thị trường trong 25 năm, với cùng một lượng tiền được đầu tư thêm quỹ đó hàng tháng (gọi là “chia đều phí tồn đồng đôla”) và nếu quỹ đó trung bình lợi nhuận là 10% mỗi năm, bạn sẽ có trung bình là 10% hoặc hơn. Tại sao lại có hơn? Nếu bạn đầu tư thường xuyên 100 đôla một tháng vào quỹ đó, 100 đó sẽ mua được ít đơn vị cổ phiếu của quỹ hơn nếu giá đang cao, nhưng nó sẽ mang lại nhiều đơn vị cổ phiếu của quỹ hơn nếu giá thấp.

### **Phần lớn các nhà đầu tư không làm vậy - họ hành động một cách ngớ ngẩn**

Tổng hợp lại những hành động điên rồ của một nhà đầu tư trung bình với những lệ phí đi kèm của các quỹ tương hỗ chủ động quản lý, nhà đầu tư trung bình sẽ nhận được một danh mục đầu tư tương đối yếu kém nếu so với một nhà đầu tư có kỉ luật với một lượng tiền như nhau được đầu tư hàng tháng vào các quỹ chỉ số. Bảng 4.1 phân loại các nhà đầu tư sẽ hoạt động - và đầu tư thêm vào các vụ đầu tư của mình - trong vòng ít nhất 5 năm tới.

Tôi không nói tất cả những nhà đầu tư theo chỉ số đã có đủ khả năng để phớt lờ sự lên xuống đáng sợ của thị trường, đồng thời tránh được việc tự phá hoại bản thân do sợ hãi và lòng tham. Nhưng nếu bạn có thể học cách đầu tư thường xuyên vào các chỉ số và bình tĩnh khi thị trường lên xuống, bạn sẽ trở nên giàu có hơn nhiều. Bảng 4.2 cho bạn thấy những ví dụ dựa trên lợi nhuận thực tế tại Mỹ những năm giữa 1980 và 2005.

Số liệu bên trái (84.909,01 đôla) có lẽ đã được nhân nhượng chút. Số lãi 10% hàng năm của quỹ quản lý chủ động theo thời gian đã được phóng đại lên, bởi nó chưa bao gồm lệ phí bán hàng, phí tư vấn tổng hợp, hay nợ thuế thêm vào của tài khoản bị đánh thuế.

Những nhà đầu tư chỉ số có kỉ luật không tự phá hoại tài khoản của mình sẽ có thể dễ dàng thu được một danh mục đầu tư lớn gấp đôi một nhà đầu tư trung bình trong vòng 25 năm.

Những chi tiết nhỏ thế này có thể giúp những người có thu nhập tầm trung tích lũy tài sản hiệu quả hơn những hàng xóm lương cao của họ - đặc biệt là nếu như những người thu nhập tầm trung đó suy nghĩ nhiều gấp đôi về việc chi tiêu nhiều hơn khả năng. Thậm chí nếu hàng xóm của bạn hàng tháng đầu tư gấp đôi bạn, nếu như họ là nhà đầu tư trung bình, họ sẽ mua quỹ tương hỗ quản lý chủ động, và họ hoặc sẽ theo đuổi những quỹ nóng đang hoạt động tốt, hoặc sẽ thất bại trong việc theo đuổi thường xuyên những hoạt động đầu tư của họ khi thị trường đi xuống. Họ sẽ cảm thấy hài lòng với việc mua các cổ phiếu khi giá thị trường đắt đỏ, và họ không muốn mua khi chúng đang giảm giá.

**Bảng 4.1** So sánh giữa một nhà đầu tư trung bình và một nhà đầu tư giỏi

### **Nhà đầu tư trung bình**

- Mua những quỹ tương hỗ quản lý chủ động.
- Cảm thấy hài lòng khi quỹ mà họ mua tăng giá, nên họ mua nhiều hơn.
- Cảm thấy bất an khi quỹ họ mua giảm giá, và hạn chế việc mua hay bán quỹ đó đi.

### **Nhà đầu tư giỏi**

- Mua những quỹ chỉ số.
- Mua các chỉ số với lượng tiền bằng nhau và vui vẻ biết rằng số tiền đó mua được ít đơn vị cổ phiếu hơn khi giá thị trường chứng khoán tăng.

- Hải lòng khi giá trị chỉ số chứng khoán giảm. Và tăng lượng mua nếu họ có tiền.

**Bảng 4.2** Sự khác biệt theo thời gian giữa nhà đầu tư trung bình và nhà đầu tư giỏi

### **Nhà đầu tư trung bình**

- Đầu tư 100 đôla mỗi tháng từ 1980 đến 2005 vào quỹ tương hỗ trung bình của Mỹ (xấp xỉ 3,33 đôla một ngày). Trung bình 10% hàng năm

- Trừ 2,7% mỗi năm cho hành động tự phá hoại của nhà đầu tư trung bình

- Lợi nhuận đầu tư trung bình hàng năm trong 25 năm: 7,3% Giá trị danh mục đầu tư sau 25 năm = 84.909,01 đôla

### **Nhà đầu tư giỏi**

- Đầu tư 100 đôla mỗi tháng từ 1980 đến 2005 vào chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ (xấp xỉ 3,33 đôla một ngày). Trung bình 12,3% một năm.

- Không có thâm hụt vì những hành động ngu ngốc

- Lợi nhuận đầu tư trung bình hàng năm trong 25 năm: 12,3% Giá trị danh mục đầu tư sau 25 năm = 198.181,90 đôla

Chú thích: mặc dù thị trường chứng khoán Mỹ có lợi nhuận trung bình hàng năm khoảng 10% trong vòng 100 năm qua nhưng có những thời kì nó hoạt động tốt hơn, có thời kì hoạt động tệ hơn. Từ năm 1980 đến năm 2005, trung bình thị trường chứng khoán Mỹ thu được nhỉnh hơn 12,3% một năm.<sup>(2)</sup>

Tôi không muốn bạn giống như những người hàng xóm của mình. Đừng hành động tự phá hoại như vậy, và là một nhà đầu tư, cơ hội làm giàu của bạn sẽ có thể tăng lên.

## **Chọn thời điểm ra vào thị trường không quan trọng, thời gian bạn ở trên thị trường mới là vấn đề**

Một số người thông minh (và một số người không) đã sai lầm khi nghĩ rằng họ có thể nhảy vào nhảy ra khỏi thị trường chứng khoán đúng lúc. Điều này có vẻ đơn giản. Nhảy vào trước khi thị trường đi lên và nhảy ra trước khi nó đi xuống. Đây được gọi là “chọn thời điểm của thị trường”. Tuy nhiên cơ hội để đa số các nhà tư vấn tài chính có thể đánh bại Roger Federer trong một trận đấu tennis còn cao hơn cơ hội để họ có thể lựa chọn đúng thời điểm ra vào thị trường cho tài khoản của bạn.

Bogle của tập đoàn Vanguard, người được tạp chí Fortune vinh danh là một trong bốn người khổng lồ trong lĩnh vực đầu tư của thế kỉ XX đã có một câu nói về việc chọn thời điểm thị trường như sau:

*Sau gần 50 năm trong ngành, tôi không thấy có bất kì ai có thể thành công liên tục trong việc này. Tôi thậm chí cũng không biết bất kì ai biết người nào có thể thành công liên tục trong việc này.<sup>(3)</sup>*

Khi thị trường trở nên dữ dội, việc đột ngột nhảy ra nhảy vào như thế nghe có thể rất hấp dẫn. Nhưng thị trường chứng khoán hoạt động không hề có một quy luật nào và đặc điểm của nó là những biến động trong thời gian ngắn. Thị trường chứng khoán thường bay cao hơn so với kì vọng của phần lớn mọi người ở thời kì thăng hoa, trong khi lại lặn xuống thấp hơn dự kiến khi nền kinh tế trì trệ. Có một chiến lược máy móc thường niên đơn giản mà bạn có thể áp dụng để bảo vệ túi tiền của mình không bị phá sản, tôi sẽ lược ra chiến lược đó trong chương 5. Việc đầu tư của bạn vẫn sẽ giảm giá trị khi thị trường chứng khoán đi xuống, nhưng không đến mức như hàng xóm của bạn – và điều đó có thể giúp bạn ngủ ngon hơn khi thị trường chứng khoán không hoạt động theo ý mình.

Chiếc lược mà tôi sẽ đề ra cho bạn không liên quan tới việc cố đoán hướng đi của thị trường chứng khoán. Dự đoán xem nó sẽ đến đâu trong một giai đoạn ngắn cũng giống như cố đoán xem con bướm đêm đêm điên cuồng nào sẽ bị chiếc bóng đèn đốt xém trước.

Không làm gì mà chỉ giữ nguyên quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường của mình nghe có vẻ tử nhạ trong thời kì bùng nổ tài chính, và có vẻ đáng sợ trong thời kì khủng hoảng. Nhưng đại đa số mọi người (bao gồm cả những chuyên gia) từng cố gắng nhảy ra nhảy vào thị trường chứng khoán đã để sự phán xét cảm tính của họ làm thiệt hại lợi nhuận của chính họ, bởi kết quả thường là họ sẽ mua đất bán rẻ.

### **Bạn sẽ mất gì nếu đoán sai?**

Các nghiên cứu cho thấy phần lớn các biến động thị trường giống như trận cúm bạn mắc phải năm ngoái, hay giống như tờ 10 đôla bí ẩn bạn tìm thấy trong túi quần. Trong các trường hợp đó, bạn không hề lường trước được là nó sẽ xảy ra. Thậm chí, khi nhìn lại những lần hồi phục lớn nhất trong lịch sử thị trường chứng khoán, Jeremy Siegel, một giáo sư thương mại của trường Wharton Đại học Pennsylvania, đã cho rằng hoạt động của thị trường không hề có quy luật gì cả. Ông đã nhìn vào những biến động lớn nhất của thị trường chứng khoán từ năm 1885 (tập trung vào các phiên mua bán mà tại đó thị trường dao động ít nhất 5% trong một ngày) và cố gắng liên kết chúng với một sự kiện thế giới nào đó.<sup>(4)</sup>

Trong hầu hết các trường hợp, ông không thể tìm ra lý giải logic nào cho những biến động lớn đến vậy của thị trường chứng khoán – và ông còn nhìn lại, cố gắng khớp nối hoạt động của thị trường với những tin tức lịch sử thế giới. Nếu một người thông minh như Siegel dù là nhìn lại quá khứ cũng không thể tìm ra liên kết giữa các sự kiện trên thế giới với biến động của thị trường chứng khoán, vậy làm thế nào ai đó lại có thể nhìn trước để dự đoán biến động trong tương lai dựa trên các sự kiện kinh tế - hay dự đoán các sự kiện kinh tế sẽ xảy ra? Điều này cũng như việc đoán xem một chú chó tha mồi Labrador 10 tháng tuổi điên cuồng được thả rông sẽ chạy theo hướng nào trên một cánh đồng rộng mở.

Nếu bạn từng bị thuyết phục và hành động dựa trên dự đoán ngắn hạn về thị trường chứng khoán của ai đó, đấy có thể là một sai lầm



đắt giá. Hãy cùng nhìn lại ví dụ về thị trường chứng khoán Mỹ thời kì từ 1/1/1982 tới 31/12/2005.

Trong khoảng thời gian này, lợi nhuận trung bình của thị trường chứng khoán là 10,6% một năm.

Nhưng nếu bạn không có tiền trong thị trường chứng khoán trong 10 ngày giao dịch tốt nhất, lợi nhuận trung bình của bạn sẽ rớt xuống 8,1% một năm. Nếu bạn lỡ mất 50 ngày giao dịch tốt nhất, lợi nhuận trung bình hàng năm của bạn chỉ còn 1,8%.<sup>(5)</sup> Các thị trường biến động theo cách không thể dự trước và vô cùng nhanh chóng. Nếu bạn lấy tiền khỏi thị trường chứng khoán trong một ngày, một tuần, một tháng, hay một năm, bạn có thể bỏ lỡ những ngày giao dịch tốt nhất của cả một thập kỉ. Bạn sẽ không bao giờ có thể thấy trước việc đó sẽ đến. Chúng chỉ đơn giản là xảy ra. Quan trọng hơn, như tôi đã nói, bạn hay người môi giới của bạn đều không thể dự đoán được chúng.

Nhà đầu tư huyền thoại và cũng là nhà tỷ phú tự lập Kenneth Fisher, người đang sở hữu một chuyên mục riêng cho mình trong tạp chí Forbes, đã nói về việc chọn thời điểm thị trường như sau:

*Đừng bao giờ quên một thị trường có thể biến động nhanh đến cỡ nào. Lợi nhuận thường niên của bạn có thể đến chỉ từ một số ít biến động lớn. Liệu bạn có thể biết đó là ngày nào không? Tôi chắc chắn mình không thể, và tôi đã quản lý tiền của mình trong 1/3 thế kỉ rồi.*  
(6)

Cách tốt nhất để gây dựng một tài khoản đầu tư đa dạng đáng tin cậy là bằng các quỹ chỉ số chứng khoán và trái phiếu. Tôi sẽ bàn về các chỉ số trái phiếu trong chương 5, còn hiện giờ hãy cứ coi đó là công cụ thường được sử dụng để tạo sự ổn định cho một danh mục đầu tư. Nhiều người nhìn nhận chúng là khá tệ hại bởi chúng không tạo ra được loại lợi nhuận lâu giống như cổ phiếu. Nhưng chúng cũng không có xu hướng rơi xuống như cổ phiếu. Chúng vững chắc hơn, chậm rãi hơn và là phần đáng tin cậy hơn trong một danh mục đầu tư. Một danh mục đáng tin cậy sẽ có một lượng phần

trăm nhất định được phân bổ cho thị trường cổ phiếu và một lượng phần trăm nhất định được phân bổ cho thị trường trái phiếu, và tầm quan trọng của trái phiếu sẽ tăng lên cùng với tuổi của nhà đầu tư.

Nhưng khi cổ phiếu bắt đầu đi lên và mọi người trở nên choáng váng với lợi nhuận họ đang thu được, phần lớn mọi người bỏ quên trái phiếu của mình (nếu họ có) và mua nhiều cổ phiếu hơn. Nhiều nhà tư vấn tài chính cũng mắc phải điểm yếu đó. Nhưng những người bỏ quên việc phân bổ theo kế hoạch giữa cổ phiếu và trái phiếu của mình sẽ tự đặt mình vào thảm họa.

Làm sao bạn có thể chắc rằng mình sẽ không bao giờ là nạn nhân? Việc đó dễ dàng hơn nhiều so với bạn nghĩ. Nếu bạn hiểu được chính xác cổ phiếu là gì – và những gì bạn có thể trông đợi từ chúng – bạn sẽ củng cố thêm được cơ hội thành công của mình.

### **Về cổ phiếu... Những gì lẽ ra bạn phải được học ở trường**

Thị trường chứng khoán là một tập hợp các doanh nghiệp. Nó không chỉ là một đám nguệch ngoạc các dòng trên một biểu đồ hoặc báo giá trên một tờ báo. Khi bạn sở hữu cổ phần trong một quỹ chỉ số thị trường chứng khoán, là bạn đang sở hữu một thứ gì đó cũng thật sự tồn tại như mảnh đất bạn đang đứng vậy. Bạn trở thành một chủ sở hữu gián tiếp của tất cả các ngành và doanh nghiệp qua những công ty mà bạn đang sở hữu trong chỉ số của mình, ví dụ như: đất đai, công trình, tên thương hiệu, máy móc, hệ thống vận chuyển, và sản phẩm. Chỉ cần hiểu điều cốt lõi này bạn có thể là một nhà đầu tư với một lợi thế rất lớn.

Tăng trưởng lợi nhuận doanh nghiệp và tăng trưởng giá cổ phiếu là hai vấn đề riêng biệt, nhưng trong dài hạn chúng có xu hướng phản ánh chung một kết quả. Ví dụ, nếu một danh nghiệp tăng tiền lãi của mình 1000% trong vòng 30 năm, chúng ta có thể kì vọng rằng giá cổ phiếu của doanh nghiệp đó cũng được đánh giá cao tương tự trong khoảng thời gian đó.

Một chỉ số thị trường chứng khoán cũng như vậy. Nếu một công ty trung bình trong một chỉ số tăng 1000% trong vòng 30 năm (tức

8,32% một năm) chúng ta có thể trông mong điều tương tự ở chỉ số thị trường chứng khoán. Trong dài hạn, có thể đoán được là thị trường chứng khoán phản ánh tài sản của các doanh nghiệp trong đó. Nhưng trong các thời kì ngắn hơn, thị trường chứng khoán cũng có thể bất hợp lý và chính chuyển động khiến chúng ta đến gần với sự nghèo nàn hơn là giàu có.

## **Những chuyên gia đích thực của thị trường chứng khoán**

Tôi từng có một chú chó tên Sue, nó thường hành xử như thể chúng tôi cho nó ăn nhiên liệu tên lửa thay vì thức ăn cho chó vậy. Nếu bạn quay lưng lại với nó khi đang ở sân sau, nó sẽ diễn lại một cảnh từ bộ phim truyền hình Vượt ngục của Mỹ nó sẽ nhảy vọt qua hàng rào cao 5 foot ở sân và khiến cho mối quan hệ giữa gia đình tôi với mấy nhà có vườn bị nó phá tan hoang trở nên căng thẳng.

Nếu dắt nó đi dạo ở những bãi sân rộng, nó sẽ có thể làm bất cứ việc gì. Tôi cứ đi theo một hướng trong khi nó hết chạy lên lại chạy xuống, sang trái rồi sang phải, nhưng cũng chẳng thể thoát nổi khi đang bị cột bởi sợi dây dài.

Nếu tôi cùng với Sue đang bị xích chạy từ hồ tới chuồng ngựa mất 10 phút, bất cứ ai để ý cũng sẽ nhận ra chú chó cũng phải mất 10 phút mới tới đó. Đúng là nó có thể lao về phía trước, hay tụt lại phía sau trong khi liên tục đánh hơi, hít ngửi xung quanh, nhưng tuyệt đối không thể đi quá nhanh hay quá chậm hơn tôi – bởi vì cái dây xích.

Giờ hãy hình dung để một đám con bạc kích động đang xem và đặt tiền cho những chú chó đang bị xích. Khi chú chó vọt lên người chủ, con bạc đặt tiền vào chú chó đang chạy hết sức mình đó, cược rằng nó sẽ chạy rất nhanh về phía xa. Nhưng chú chó đang bị xích, vậy nên nó không thể đi quá xa khỏi người chủ. Khi chú chó vọt lên trước, chắc chắn nó sẽ phải chạy chậm dần hoặc dừng lại – để người chủ có thể bắt kịp.

Nhưng những con bạc không nghĩ đến điều đó. Nếu họ thấy chú chó nhảy vọt quanh và họ không để ý đến sợi xích, họ sẽ tự tin đặt cược là chú chó sẽ giữ được tốc độ nhanh chóng đó. Lòng tham đã

bao phủ và chèn ép trí não của họ. Nếu không bị ép như thế, họ sẽ nhận ra rằng chú chó không thể vượt xa người chủ.

Nghe có vẻ rất rõ ràng phải không? Giờ hãy nghĩ rằng: thị trường chứng khoán giống hệt như một chú chó bị xích. Nếu thị trường chứng khoán chạy xa gấp đôi lợi nhuận của doanh nghiệp trong một vài năm, nó hoặc sẽ phải chờ lợi nhuận doanh nghiệp đuổi kịp, hoặc sẽ bị kéo giật lại nhanh chóng. Nhưng một thị trường chứng khoán đang đi lên nhanh chóng có thể khiến người ta quên mất hiện thực đó. Tôi sẽ sử dụng một cổ phiếu riêng lẻ để chứng minh điều này.

Coca-Cola vọt khỏi chủ của mình

Từ 1988 tới 1998, công ty Coca-Cola <[www.coca-cola.com](http://www.coca-cola.com)> đã tăng lợi nhuận doanh nghiệp lên 294%. Trong khoảng thời gian ngắn này (vâng, 10 năm chỉ là chớp nhoáng đối với một thị trường chứng khoán) giá cổ phiếu của Coca-Cola đã tăng tới 966%. Bởi sự tăng lên mạnh mẽ đó, các nhà đầu tư (bao gồm cả các quản lý quỹ tương hỗ) đã ngã lòng và mua cổ phần của Coca-Cola, đẩy giá cổ phần lên thậm chí còn cao hơn nữa.

Lòng tham có lẽ là thứ gây ảo giác mạnh nhất mà loài người từng biết.



Chú chó (giá cổ phiếu Coca-Cola) vượt lên trên người chủ (lợi nhuận doanh nghiệp của Coca-Cola). Lượng tăng trưởng hợp lý trong giá cổ phần sẽ phải giảm xuống cùng với lợi nhuận, đúng không? Nếu lợi nhuận doanh nghiệp của Coca-Cola tăng 294% từ năm 1988 tới 1998, chúng ta sẽ coi rằng giá cổ phiếu của nó cũng sẽ tăng lên ít nhất một khoảng phần trăm tương tự, có thể cao hơn hay thấp hơn một chút. Nhưng giá cổ phiếu Coca-Cola tăng đến 966% là một điều vô lý, nếu so với lợi nhuận doanh nghiệp chỉ tăng 294%. (7)

Bạn có thấy điều gì đã xảy ra với giá cổ phần của Coca-Cola trong biểu đồ 4.1 khi nó vượt xa so với doanh thu của doanh nghiệp rồi

chứ?

Chú chó cuối cùng cũng phải lùi lại để bằng với chủ nó. Sau lần vượt lên hào nhoáng tới 29% mỗi năm trong cả một thập kỉ (từ 1988 đến 1998), giá cổ phiếu của Coca-Cola cuối cùng cũng phải giậm gót lùi xuống. Đó là điều phải xảy ra. Bạn có thể nhìn thấy qua biểu đồ là giá cổ phiếu trong năm 2011 thấp hơn so với năm 1998.

Tăng trưởng lợi nhuận của Coca-Cola và giá cổ phiếu đã bằng nhau.

Bạn có thể chọn và nhìn vào tăng trưởng lợi nhuận của bất kì cổ phiếu nào. Trong một giai đoạn dài, giá cổ phiếu có thể dao động xung quanh, nhưng không bao giờ dứt khỏi lợi nhuận doanh nghiệp cả. Một vài ví dụ bạn có thể xem bằng cách đăng nhập vào Nghiên cứu đầu tư Value Line <<http://www3.valueline.com/dow30/index.aspx?page=home>>. Công ty nghiên cứu Mỹ này cung cấp online miễn phí số liệu theo thời gian của 30 chứng khoán công nghiệp Dow Jones.

Sự điên rồ của con người

Coca-Cola không phải là doanh nghiệp duy nhất có giá cổ phiếu vượt xa lợi nhuận doanh nghiệp. Các nhà đầu tư thị trường chứng khoán trên thế giới đã từng hào hứng bám lấy chứng khoán vào cuối những năm 1990, vì họ bị thúc đẩy bởi... những cái giá đang tăng. Việc mua cổ phiếu tăng lên mạnh mẽ hơn nhiều vào nửa sau của thập kỉ khi giá cổ phiếu đạt lên đến đỉnh mới cao ngất ngưởng. Lấy ví dụ là khi nước Mỹ đang trải qua thời kì tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ trong thập niên 90, nhưng giá cổ phiếu còn tăng nhanh gấp đôi so với doanh thu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, điều này không kéo dài mãi mãi. Sau thập kỉ đó, những chú chó bị xích đang chạy đua cuối cùng phải lùi lại cho bằng với chủ của nó đang đi với tốc độ chậm hơn nhiều.

Các thị trường chứng khoán toàn cầu cũng có một quãng nghỉ giữa năm 2000 và 2010, nhỉnh lên chỉ 21% trong cả thập kỉ sau khi leo

đến 250% giữa 1989 và 1999, theo như kết quả đo bởi chỉ số MSCI của thị trường chứng khoán của các nước phát triển.<sup>(8)</sup>

Chứng khoán ở thế hệ nào cũng điên rồ

Trong dài hạn, dù là Coca-Cola hay một chỉ số thị trường chứng khoán thì cũng đều có một sự thật: sự tăng trưởng của giá thị trường chứng khoán sẽ tương quan trực tiếp với sự tăng trưởng của doanh nghiệp mà chúng đại diện. Chính cung cầu đã đẩy giá cổ phiếu lên trong thời gian ngắn. Nếu có nhiều người mua hơn người bán, giá cổ phiếu (hay chỉ số thị trường chứng khoán nói chung) sẽ tăng. Nếu có nhiều người bán hơn người mua, cổ phiếu sẽ giảm. Và khi giá tăng, người ta cảm thấy tự tin hơn vào sự đầu tư của mình. Họ sẽ mua nhiều hơn, đẩy giá lên cao hơn. Mọi người trở nên đắm chìm trong lòng tham của chính mình mà không nhận ra các bong bóng đang hình thành khi mức giá tăng mạnh vượt xa tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp.

“Lịch sử không bao giờ lặp lại, nhưng tất cả đều có chung vần điệu”  
– Mark Twain<sup>(9)</sup>

Theo như những gì chúng ta ghi lại, mỗi thế hệ có ít nhất một lần thị trường chứng khoán trở nên bất thường. Bảng 4.3 thể hiện ba giai đoạn trong 90 năm qua của thị trường Mỹ, đại diện bởi cổ phiếu công nghiệp Dow Jones. Bạn có thể thấy, trong mỗi trường hợp mức giá cổ phần vượt mức doanh thu đến hết sức, rồi lại bị kéo lại khủng khiếp như “những chú chó” bị giữ bởi “người chủ” của chúng.

Chú ý rằng từ 1920 đến 1929, tăng trưởng doanh nghiệp trung bình của cổ phiếu Dow lên tới 118% trong giai đoạn 10 năm. Nhưng giá của cổ phiếu Dow tăng tới 271,2% trong thập kỉ đó, vậy nếu một người đầu tư vào tất cả 30 cổ phiếu Dow trong năm 1920 và giữ đến năm 1929, họ sẽ thu được nhiều hơn 271% không tính cổ tức, và gần 300% bao gồm cả cổ tức. Bởi giá cổ phiếu không thể vượt tăng trưởng doanh nghiệp quá lâu, thập kỉ tiếp theo (1930-1940) thị trường chứng khoán toàn bộ đã giảm tổng cộng 40.9%. Một lần nữa, chú chó bị xích không thể thoát khỏi người chủ của mình.



*Chú thích: Số liệu không bao gồm cổ tức*

*Nguồn: Nghiên cứu đầu tư Value Line<sup>(10)</sup>*

Hai giai đoạn thời gian khác trong 90 năm qua, khi các nhà đầu tư không nhận thấy liên kết giữa doanh thu doanh nghiệp và sự lên giá của cổ phiếu, diễn ra từ năm 1955 tới năm 1965 và từ năm 1990 đến năm 2000. Bạn có thể thấy kết quả trong bảng 4.3.

Bất kì ai đầu tư rộng vào chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ sẽ thu được nhiều hơn 300% (bao gồm cổ tức) trong 10 năm ngắn ngủi từ năm 1990 đến năm 2000. Nhưng doanh thu doanh nghiệp có tăng đến 300% không? Còn xa mới tới. Đó là lý do chính tại sao thị trường bị đình trệ từ năm 2000 đến năm 2010.

Điều này thì có liên hệ gì tới bạn?

Chuyện này sẽ xảy ra ở mọi thế hệ. Giá cổ phiếu trở nên rắc rối, và khi đó nhiều người sẽ từ bỏ chiến lược đầu tư an toàn. Thị trường càng lên nhanh, các nhà đầu tư càng trở nên thiếu thận trọng. Họ dồn ngày càng nhiều tiền vào cổ phiếu, bỏ quên trái phiếu của mình. Và khi thị trường cuối cùng rớt giá hoặc đình trệ, họ đổ lỗi cho vận xui. Nhưng vận chẳng mấy liên quan. Lỗi nằm ở việc nhà đầu tư thiếu kỉ luật hoặc do sự thiếu hiểu biết về thị trường chứng khoán của chính họ.

### **Sự điên rồ của Internet và hậu quả nó mang lại**

Giai đoạn ảo tưởng lớn nhất trải qua trong cơn cuồng chứng khoán ảo của cuối những năm 90. Những cổ phiếu rủi ro nhất là của những công ty có doanh thu doanh nghiệp và giá cổ phiếu không tương quan với nhau nhất.

Nhiều doanh nghiệp hoạt động trên mạng thậm chí không hề có lợi nhuận nhưng giá cổ phiếu vẫn tăng vọt do được thúc đẩy bởi truyền thông và những câu chuyện lố lạc về sự phồn thịnh của Thung lũng

Silicon. Đa số các nhà đầu tư của các công ty này có lẽ không hề biết rằng có một mối liên hệ dài hạn giữa giá cổ phiếu và lợi nhuận của doanh nghiệp. Họ có lẽ không biết rằng việc doanh nghiệp tăng lợi nhuận lên tới 150% một năm là không hề thực tế chút nào - năm nào cũng vậy, bất chấp lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp là gì. Và nếu doanh nghiệp về cơ bản không tăng lợi nhuận tới 150% một năm, thì cổ phiếu của họ cũng không thể.

Một số người ủng hộ nổi tiếng hồi đó là những nhà phân tích tài chính danh tiếng như Mary Meeker của Morgan Stanley, Henry Blodgett của Merrill Lynch, và Jack Grubman của Solomon Smith Barney. Nhưng giờ đây có lẽ họ khó mà lộ diện được. Theo những gì tôi biết, các nhà phân tích chứng khoán ảo hàng đầu của thập niên 90 hiện đang tìm một cuộc sống an toàn, yên ổn hơn ở những khu rừng rậm vùng Borneo. Tôi có thể hình dung ra một vài người sẽ muốn cái đầu của họ. Tiếng nói truyền thông của họ đã đổ thêm dầu vào ngọn lửa điên cuồng khi những công ty trên mạng không lợi nhuận được định giá lên đến tận mây xanh. Meeker, Blodgett, và Grubman đã khuyến khích những người trung bình hãy cứ mua, mua liên tục.

Một điểm khác biệt giữa giai đoạn này và bong bóng của thế hệ trước là tốc độ phát triển của bong bóng, nhờ có Internet với vai trò là kênh truyền thông mạnh mẽ. Tuy nhiên có một nét tương đồng giữa các thế hệ, là thái độ của các nhà đầu tư khi tin rằng “lần này sẽ khác”. Trong mỗi thời kì khi giá cổ phiếu mất liên kết với mức doanh thu, bạn sẽ thấy có những người tin rằng lịch sử sẽ không lặp lại, và giá cổ phiếu không còn cần thiết phải phản ánh lợi nhuận nữa, và rằng những chú chó bị xích ở mọi nơi có thể đột biến, mọc cánh và dẫn đàn ngỗng Canada bay tới Florida. Trong dài hạn, giá cổ phiếu phản ánh lợi nhuận doanh nghiệp. Khi chúng không còn như vậy, rắc rối sẽ xảy ra.

Ngay cả cổ phần của những công ty công nghệ lớn nhất trên thế giới cũng được bán với giá chóng mặt khi chúng bất chấp mức lợi nhuận của doanh nghiệp.



Và như bảng 4.4 cho thấy, khi lợi nhuận doanh nghiệp cứng rắn lạnh lùng kéo mức giá bị xích xuống mặt đất, những người từng làm ngơ với giả thuyết lâu đời (rằng tăng trưởng doanh nghiệp và tăng trưởng cổ phiếu trực tiếp liên quan với nhau) cuối cùng mất trắng. Đầu tư 10.000 đôla vào một vài những cổ phiếu nổi tiếng nhất của thiên niên kỉ mới trong năm 2000 sẽ khiến các nhà đầu tư thua lỗ khủng khiếp.



*Nguồn: Morningstar và Burton Malkiel, Một bước ngẫu nhiên xuống Phố Wall, 2003<sup>(12)</sup>*

Câu chuyện về sự giàu có đã cám dỗ các nhà đầu tư cá nhân cũng như công ty quản lý quỹ trước khi bong bóng những công ty kinh doanh trên mạng sụp đổ.

Các công ty quỹ tương hỗ hối hả tạo ra các quỹ trên mạng để bán. Công việc của các công ty quỹ đầu tư dĩ nhiên không phải là kiếm tiền cho bạn hay tôi. Công việc chủ yếu của họ là tạo ra tiền cho chủ sở hữu và cổ đông của công ty họ.

Có một câu nói “Phố Wall sẽ bán những gì Phố Wall có thể bán”. Trong trường hợp này, các quỹ tương hỗ cổ phiếu công nghệ mới được giới thiệu sẽ là tấm vé hạng nhất lên chiếc máy bay có khoang nhiên liệu gần cạn. Hành khách sẽ vui sướng cười khúc khích khi họ đang bay lên tận chín tầng mây... cho đến khi hết nhiên liệu.

Đáng buồn là có rất nhiều người bình thường thuộc tầng lớp trung lưu đã trèo lên chiếc máy bay sắp sửa lao mình xuống này. Khi chiếc máy bay đâm sầm xuống mặt đất, nhiều nhà đầu tư trong quỹ đầu tư công nghệ và cổ phiếu Internet gần như mất trắng toàn bộ những gì họ đã đầu tư.

Một số ít người chơi đã vô sự thoát khỏi thất bại của cổ phiếu Internet. Bạn có thể tưởng tượng một đám người sẽ thoát ra ngoài khi họ lên được đến đỉnh, hoặc gần tới đỉnh, nhưng sự hoảng loạn

do có thể dễ dàng kiếm gấp bốn lần số tiền của mình chỉ trong vài tháng lướt qua các nhà đầu tư nghiệp dư và chuyên nghiệp.

Không ai thật sự biết rằng “đỉnh” sẽ là đâu, vậy nên người ta lại tiếp tục trèo lên cỗ phiếu công nghệ.

Sẽ là nói dối nếu như tôi nói mình đã tránh được sức quyến rũ của lĩnh vực công nghệ. Năm 1999, tôi không cưỡng nổi đã phải mua cổ phần của một trong những cỗ phiếu công nghệ được ưa thích ngày đó, Nortel Net- works <[www.nortel.com/](http://www.nortel.com/)>.

Tôi thật ngu ngốc khi mua nó, nhưng nhìn bạn bè mình dễ dàng kiếm bội tiền nhờ cỗ phiếu công nghệ trong khi tôi ngồi bên thật quá sức chịu đựng. Bị chìm trong mê muội, tôi thực sự không quan tâm là công ty làm cái gì nữa.

Cuối cùng khi lướt quanh đọc báo cáo thường niên của Nortel, tôi nhận ra rằng công ty này đã thua lỗ ngày càng nhiều kể từ năm 1996. Nhưng tôi không quan tâm. Dĩ nhiên nó khiến tôi lo lắng, nhưng giá cỗ phiếu cứ tăng lên và tôi không muốn bị bỏ lại phía sau.

Tệ hơn là từ năm 1996, cứ hàng năm doanh nghiệp lại thua lỗ ngày càng nhiều hơn, trong khi giá cỗ phiếu của nó lại đi theo hướng ngược lại: cứ lên mãi! Tôi trả 83 đôla cho một cổ phần. Khi giá cỗ phiếu lên tới 118 đôla, tôi đã có 42% lợi nhuận. Tôi không thể tin nổi vào số tiền mình đã kiếm được trong một thời gian ngắn như vậy dù leo lên con tàu Nortel khá muộn. Ghi nhận số lãi nhanh chóng, tôi thấy rằng sẽ là sáng suốt nếu mình bán đi, đó chính xác là điều tôi đã làm, bán với giá 118 đôla một cổ phần. Giá mà câu chuyện kết thúc ở đó. Ngay sau khi tôi bán giá lại leo lên tới 124 đôla một cổ phần.

Rồi tôi đọc báo cáo của một nhà phân tích cho rằng giá cỗ phần sẽ tiếp tục leo lên tới 150 đôla trước khi hết năm. Tôi đã làm gì vậy, bán với giá 118 đôla sao?

Ngay sau khi giá cổ phiếu lên đến 120 đôla, như một thằng đàn, tôi đã mua lại đám cổ phiếu tôi vừa bán trước đó. Tôi chỉ nhìn vào chú chó, trong khi bỏ quên mất cái xác đang cứng đờ của người chủ.

Và đó là khi trọng lực kéo giá cổ phiếu xuống 100... rồi 80... rồi 50. Đột nhiên mọi người ngửi thấy có vấn đề nào đó.

Tôi bán với giá 48 đôla, lỗ gần nửa số đầu tư của mình. Tôi đã phải trả giá cho việc mua một cổ phiếu đáng ra ngay từ đầu không nên mua, bởi bản thân doanh nghiệp không hề kiếm ra một hào nào trong nhiều năm, cho dù giá cổ phiếu tăng lên nhanh chóng. Nhưng tôi đã may mắn. Hiện giờ, những cổ phần như vậy là những đồng tiền đáng giá.

Nhiều người bạn của tôi không bao giờ bán. Đó là một điều nhắc nhở đáng xấu hổ trong báo cáo môi giới về điều gì có thể xảy ra nếu chúng ta có cả lòng tham và sự thiếu hiểu biết.

### **Tận dụng nỗi sợ và lòng tham**

Việc mua một quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường không hoàn toàn tệ hại. Nếu bạn biết tham lam khi người khác đang sợ hãi và sợ hãi khi người khác tham lam, bạn sẽ có thể củng cố thêm một chút cho danh mục đầu tư của mình. Bạn không cần phải theo dõi tin tức đầu tư hay theo dõi thị trường. Bạn chỉ cần tận dụng những thành tố an toàn nhất trong danh mục đầu tư của mình – trái phiếu.

Thảm họa ngày 11 tháng 9 năm 2001 đã đẩy lên nỗi sợ khủng khiếp trong người Mỹ khi bọn khủng bố đã cướp hai chiếc máy bay và đâm vào Trung tâm Thương mại Thế giới của New York. Sau khi tòa tháp đôi sụp đổ, thị trường chứng khoán tạm thời bị đóng cửa. Đáng buồn là gần 3000 người đã chết trong cuộc tấn công khủng bố đó.

Nhưng trong dài hạn, điều này ảnh hưởng tới lợi nhuận doanh nghiệp Mỹ như thế nào? Sự kiện thảm khốc đó xảy ra không có vẻ sẽ ảnh hưởng lâu dài tới số lon Coca-Cola được bán trên thế giới, hay doanh số hamburger của McDonald <[www.mcdonalds.com/us/en/home.html](http://www.mcdonalds.com/us/en/home.html)>, hay cà phê của Starbucks <[www.starbucks.com](http://www.starbucks.com)>.

hay thực phẩm của Safeway <[www.safeway.com/IFL/Grocery/Home](http://www.safeway.com/IFL/Grocery/Home)>. Người Mỹ đã hồi phục, cũng như công việc kinh doanh của họ.

Nhưng khi thị trường chứng khoán được mở lại sau cuộc khủng bố, giá của các doanh nghiệp Mỹ đã giảm.

### **Trong ngắn hạn, phần lớn các nhà đầu tư cho thấy họ rất vô lý**

Nhiều nhà đầu tư không nghĩ đến việc thị trường chứng khoán đại diện cho thứ gì đó thực sự tồn tại – như doanh thu thực của doanh nghiệp. Nỗi sợ và lòng tham thống trị sự vô lý trong thời gian ngắn của thị trường chứng khoán. Nhưng hãy nghĩ đến thị trường như một nhóm các doanh nghiệp, không phải một dòng nguệch ngoạc trên biểu đồ hay một niềm yét trên tờ giấy, nó có thể tạo ra của cải cho bạn. Khi có sự mất liên kết giữa lợi nhuận doanh nghiệp và giá cổ phiếu, bạn có thể dễ dàng tận dụng lợi thế tình hình. Chuyện xảy ra đối với thị trường chứng khoán sau ngày 11/9 là sự tương phản với thời kỳ bùng nổ cuối những năm 90. Giá cổ phiếu rớt như sừng rụng, nhưng doanh thu doanh nghiệp gần như không bị ảnh hưởng.

Khi Sàn giao dịch chứng khoán New York được mở trở lại sau cuộc tấn công ngày 11/9, một bảng hiệu neon lớn đã được dựng lên: “Hôm nay giảm giá cổ phiếu!” Thị trường chứng khoán Mỹ giảm 20% so với mức mở cửa của tháng trước. Nhặt nhanh từng đồng có thể tích góp, tôi đổ hết tiền vào thị trường chứng khoán như một tín đồ mua sắm điên cuồng trong đợt bán thanh lý hàng. Những kẻ đầu cơ không thích làm vậy, bởi họ liên tục lo sợ rằng thị trường sẽ còn đi xuống nữa. Nhưng các nhà đầu tư thực sự không bao giờ nghĩ thế. Họ quan tâm nhiều hơn đến việc thị trường sẽ ra sao trong 20 năm tới, không phải trong tuần tới. Lo lắng về tương lai trước mắt là để cho thị trường chứng khoán dắt mũi bạn.

### **Phần lớn mọi người có cái nhìn lạc hậu về các thị trường**

Hiền tài xứ Omaha, Warren Buffett, đã đặt ra một câu hỏi trong lá thư năm 1997 gửi tới các cổ đông Berkshire Hathaway <[www.berkshirehathaway.com](http://www.berkshirehathaway.com)>. Nếu bạn có thể thành thật trả lời

được câu hỏi này, bạn sẽ đi trên con đường thành công trong thị trường chứng khoán. Nhưng đa số các nhà đầu tư và các nhà tư vấn tài chính đã thất bại dưới câu hỏi nhỏ này, và đó là một trong những lý do tại sao phần lớn mọi người là những nhà đầu tư tồi. Buffet đã viết:

*Nếu bạn dự định ăn hamburger hết cả đời và bạn không phải là nhà sản xuất thịt gia súc, bạn sẽ hi vọng giá thịt bò cao hay thấp hơn? Cũng như vậy, nếu bạn vẫn luôn có ý định mua một chiếc ô tô nhưng lại không phải là một người chế tạo ô tô, bạn muốn giá xe cao hay thấp hơn? Dĩ nhiên những câu hỏi này đã được tự trả lời.*

*Nhưng giờ là bài kiểm tra cuối cùng: Nếu bạn mong đợi mình là một người tiết kiệm ròng trong vòng 5 năm tới, bạn hi vọng thị trường chứng khoán sẽ lên cao hay xuống thấp trong thời gian đó?*

*Nhiều nhà đầu tư đã hiểu sai điều này. Cho dù họ có mua ròng chứng khoán trong nhiều năm tới, họ sẽ hoan hỉ khi giá cổ phiếu tăng và thất vọng khi giá cổ phiếu giảm. Thực vậy, họ vui mừng vì giá cho món hamburger họ sắp mua tăng.*

*Phản ứng này thật vô lý. Chỉ những người bán cổ phần (đầu tư thị trường chứng khoán) trong tương lai gần mới nên vui mừng khi nhìn giá cổ phiếu tăng. Theo góc nhìn của người mua, họ nên thích giá thấp xuống.<sup>(12)</sup>*

Hãy nghĩ thị trường chứng khoán như một cửa hàng tạp hóa đầy những món đồ không thể để lâu. Khi giá giảm, tích trữ những sản phẩm đó sẽ là ý hay bởi giá chắc chắn sẽ lại lên. Nếu bạn muốn mua đậu đóng hộp và cửa hàng tuần này đang giảm giá 20% cho mặt hàng đó, bạn có một lựa chọn. Bạn có thể ngồi đó và tự hỏi liệu chúng có rẻ hơn trong tuần tới không, hoặc bạn có thể ngừng làm kẻ ngốc và chỉ việc mua món đậu đấy. Nếu giá giảm hơn trong tháng tiếp theo, bạn vẫn luôn có thể mua nhiều hơn. Nhưng nếu bạn ngồi đấy và lỡ mất dịp bán giảm giá (bởi bạn suy xét rằng đậu sẽ còn rẻ hơn), thì... bạn đã lỡ mất dịp giảm giá.

Thị trường chứng khoán đi xuống cũng giống như đợt giảm giá trong siêu thị tại địa phương bạn vậy. Tôi sẽ chỉ cho bạn làm thế nào để tận dụng được cơ may như vậy.

## **Cơ hội sau khủng hoảng**

Tôi lấy đâu ra tiền để tận dụng mức giảm giá của thị trường chứng khoán khi nó mở cửa trở lại sau ngày 11/9? Tôi bán một vài trái phiếu của mình đi. Không hề phải đặc biệt cân nhắc đánh giá gì cả. Tôi chỉ bám vào một chiến lược máy móc, tôi sẽ giải thích chiến lược này rõ hơn ở Chương 5.

Thật không may, số tiền tôi đầu tư vào chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ trong tháng 9 năm 2001 đã kiếm được 15% lãi chỉ trong ít tháng. Đến tháng 1 năm 2011 (thậm chí cả khi sau khủng hoảng tài chính 2008 - 2009), giá trị của số cổ phiếu tôi đã mua trong mùa thu năm 2001 đã lên đến hơn 55%, tính cả cổ tức.

Nhưng điều đó khiến tôi phiền lòng. Đúng thế, tôi phiền lòng khi thấy vụ đầu tư thị trường chứng khoán của mình tăng lên.

Sau ngày 11/9, tôi muốn thị trường tiếp tục xuống. Tôi hi vọng có thể tiếp tục mua cổ phiếu được giảm giá trong nhiều năm. Nó giống như việc đánh cược rằng một chú chó đang ngủ yên với sợi xích dài sẽ phải dậy và chạy theo đuổi kịp chủ nó. Sợi xích càng dài và chú chó ngủ càng lâu, số tiền tôi có thể đặt vào chú chó càng nhiều, đến khi chủ của nó đến tận đình và sẽ kéo theo sau cả cái xe cút kít chứa đám tiền của tôi lên. Đáng buồn cho tôi là thị trường chứng khoán không ngủ yên lâu dài trong tình trạng giảm giá như thế.

Tất nhiên, không phải tất cả mọi người sẽ vui mừng vì thị trường chứng khoán chìm xuống hay tù đọng. Tôi xin lỗi những người đã nghỉ hưu. Nếu bạn đã nghỉ hưu, chắc chắn bạn sẽ không muốn nhìn thấy giá cổ phiếu tụt xuống. Bạn không còn khả năng mua những cổ phiếu giá rẻ khi bạn không có lương. Và, hàng năm bạn sẽ thường xuyên phải bán từng mảnh nhỏ trong vốn đầu tư của mình để trang trải cuộc sống.

Những người trẻ nếu vẫn còn bổ sung thêm vào danh mục đầu tư của họ ít nhất 5 năm sẽ ăn mừng khi thị trường đi xuống. Tôi không nghĩ mình sẽ có cơ hội nào khác để thu lợi từ nỗi sợ vô căn cứ sau tháng 9 năm 2001. Một thị trường chứng khoán đang lún chìm là một bữa tiệc đặc biệt đối với một người đang làm công ăn lương – điều này không đến thường xuyên. Nhưng một cơ hội khác lại rơi vào tay tôi vào giữa năm 2002 và 2003, (như thể hiện trên biểu đồ 4.2) khi thị trường chứng khoán bán giảm giá 40% so với năm 2001, sau khi nước Mỹ tuyên bố chiến tranh với Iraq.



Liệu trung bình việc kinh doanh của nước Mỹ có tạo ra ít hơn 40% tiền không? Liệu những doanh nghiệp như PepsiCo <[www.pepsico.com](http://www.pepsico.com)>, Wal-Mart <[www.walmart.com](http://www.walmart.com)>, Exxon Mobil <[www.exxonmobil.com/Corporate](http://www.exxonmobil.com/Corporate)>, và Microsoft <[www.microsoft.com/en-us/default.aspx](http://www.microsoft.com/en-us/default.aspx)> sẽ phải chịu mất 40% lợi nhuận? Ngay cả tại thời điểm đó, rất khó tìm ra người nào sẽ tin vào điều này. Thế nhưng các doanh nghiệp Mỹ vẫn được giao dịch với giá giảm 40% trên thị trường chứng khoán. Tôi mong ước, hi vọng rằng thị trường sẽ tiếp tục đi xuống như thế này – trong vài năm nếu có thể. Tôi muốn bóc được nhiều hơn.

Tôi không thể biết thị trường sẽ rơi xuống đến mức nào, vậy nên tôi không đủ may mắn để mua được các chỉ số chứng khoán tại giá đáy khi thị trường xuống dốc. Nhưng điều đó không quan trọng. Một khi những thông báo “Giảm giá 20%” được trưng ra trước mặt, tôi như một kẻ nghiện sô-cô-la đi lạc vào nhà máy bánh kẹo của Willy Wonka. Thị trường chứng khoán tiếp tục rơi giá khi tôi tiếp tục mua. Nếu tôi có thể làm thêm kiếm được nhiều tiền hơn để tận dụng cổ phiếu giá rẻ chắc tôi cũng đã làm. Vì một vài lý do, đa số các nhà đầu tư lại làm những việc điển hình mà họ hay làm: Họ phản ứng thái quá khi giá giảm, họ đẩy cổ phiếu xuống mức giá khiến người ta thèm chảy nước miếng bằng cách bán ra trong khi đáng ra nên mua vào. Họ trở nên sợ những cuộc bán giảm giá, hi vọng rằng (và vâng, đây chính là biểu hiện của việc mất trí) họ có thể sớm trả giá cao hơn cho những sản phẩm thị trường chứng khoán của họ. Họ

đã quên mất vấn đề cổ phiếu là gì. Cổ phiếu đại diện cho quyền sở hữu của những doanh nghiệp thực sự.

Một lần nữa, tôi mong rằng thị trường chứng khoán sẽ tiếp tục đi xuống trong năm 2003, hoặc sẽ giữ ở mức thấp như vậy trong một vài năm để tôi có thể nhồi nhét thêm.

Điều đó không xảy ra. Tôi thất vọng khi chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ bắt đầu khôi phục từ năm 2002-2003 cho đến cuối năm 2007, tăng lên hơn 100% so với mức thấp của nó chỉ trong 4 năm. Những người đã nghỉ hưu sẽ ăn mừng, nhưng tôi thì khóc hận. Đợt giảm giá của siêu thị lớn đã kết thúc.

Khi thị trường chứng khoán âm ảm đi lên trong năm 2007, tôi không hề bỏ xu nào vào các chỉ số chứng khoán của mình. Thay vào đó tôi mua chỉ số trái phiếu. Tuân theo một luật chỉ đạo chung, tôi muốn độ phân bổ trái phiếu của mình bằng với số tuổi của mình. Ví dụ, tôi 37 tuổi và tôi muốn 35-40% danh mục đầu tư của mình là trái phiếu. Nhưng thị trường chứng khoán lên nhanh chóng trong năm 2007 đã khiến chỉ số chứng khoán của tôi cao hơn nhiều so với độ phân phối mà tôi định ra cho chúng. Kết quả là trái phiếu của tôi chiếm ít hơn nhiều so với mức 35% tổng tài khoản, vì vậy tôi dành năm 2007 để mua trái phiếu – thậm chí bán một vài chỉ số chứng khoán mình để có tiền mua.

Tôi quay lại với kế hoạch tích cực mua cổ phiếu của mình vào năm 2008, khi thị trường chứng khoán giao dịch với mức thấp hơn 20% so với đỉnh của năm 2007. Biểu đồ 4.3 cho thấy thị trường chứng khoán đã bị giáng một đòn như thế nào trong năm 2008. Và tôi sung sướng tăng cường mua bằng số tiền tiết kiệm hàng tháng của mình khi thị trường giảm xuống 50% so với năm 2007 tại tháng 3 năm 2009. Nó giống như đi dạo thăm một đại lý bán máy tính của Apple và bắt gặp những thùng đầy những chiếc iPhone mới nhất đang giảm giá. Chứng khoán được bán giảm giá 50% - và không ai xếp hàng mua chúng! Tại một thời điểm các chỉ số chứng khoán đã rơi xuống thấp đến mức tôi bán cả một lượng lớn chỉ số trái phiếu của mình để có thể mua nhiều chỉ số chứng khoán hơn, đồng thời vẫn để ý giữ cân bằng phân bổ cổ phiếu và trái phiếu. Khi thị trường



chứng khoán rơi rớt, phần trái phiếu của tôi trở nên cao hơn nhiều so với mức 35% tổng danh mục đầu tư. Bán một vài chỉ số trái phiếu để mua nhiều hơn chỉ số chứng khoán cũng giúp danh mục đầu tư của tôi trở về mức phân bố mà tôi mong muốn.



Với giá cổ phiếu giảm mạnh đến vậy, tôi cuối cùng cũng đã hiểu lời nhận xét của Buffett năm 1974 khi ông được tạp chí Forbes phỏng vấn. Đối mặt với thời điểm thị trường chứng khoán cũng đang tụt dốc nghiêm trọng, ông nói ông cảm thấy mình như kẻ khát nước ở trong một hậu cung vậy.<sup>(13)</sup>

Một lần nữa, liệu nền kinh tế đi xuống trong năm 2008-2009 có ăn vào lợi nhuận của các doanh nghiệp Mỹ? Chắc chắn một vài trong số họ mất tiền, nhưng không phải tất cả. Nếu giá cổ phiếu giảm đến 50% là hợp lý thì lợi nhuận doanh nghiệp cũng giảm (hoặc được trông đợi là sẽ giảm) đến 50%. Như mọi khi với thị trường chứng khoán, nỗi sợ và lòng tham của các nhà đầu tư đã sản sinh ra những mức giá vô lý. Trong năm 2008-2009, tôi cầu mong cho cổ phiếu sẽ giữ giá rẻ như thế.

Dĩ nhiên, cầu mong cho một việc không duy tâm như thế chẳng phải là điều đúng. Có lẽ sự can thiệp của thần thánh đã trừng phạt tôi khi thị trường đi lên. Giữa tháng 3 năm 2009 và tháng 1 năm 2011, chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ tăng lên 85% và chỉ số thị trường chứng khoán thế giới mà tôi cũng mua tăng lên gần 90%. Tôi không phải là kẻ bình thường dễ ngã lòng, nhưng những chỉ số mà tôi mua đang tăng giá theo từng tháng. Tôi vẫn thích thị trường giữ ở mức thấp hơn.

Người ta không thường có cơ hội tuyệt vời như vậy để tận dụng những đợt giảm giá lớn ngắn hạn. Nhưng với những chương trình tài chính giết gân trên TV dựa trên ngày tận thế của tài chính, với thời kì kinh tế khó khăn, và với sự lan truyền xa rộng tin tức của Internet về sự nhạy cảm của thị trường, chúng ta có công thức cho một vài biến động đáng chú ý cho thị trường chứng khoán trong thập kỉ qua.

Thật không may, phần lớn mọi người dễ dàng bị chinh phục bởi kẻ thù trong gương của mình. Họ thích đầu tư mua thị trường chứng khoán khi giá đang lên, và họ thu lại sợ hãi khi thấy những món hời. Làm sao chúng tôi biết? Chúng tôi chỉ cần quan sát đa số các nhà đầu tư làm gì khi thị trường chứng khoán đi xuống hay đi lên. John Bogle, trong cuốn sách kinh điển của ông, Nhận thức chung về quỹ tương hỗ, đã đưa ra những số liệu đáng ngạc nhiên trong khi hỏi câu hỏi tu từ: “Liệu các nhà đầu tư có bao giờ rút ra được bài học?”

Cuối thập kỷ 90, khi thị trường chứng khoán đang bất chấp luật hấp dẫn, các nhà đầu tư dồn nhiều tiền vào thị trường chứng khoán hơn bao giờ hết, đổ thêm 650 tỉ vào các quỹ tương hỗ chứng khoán trong thời kỳ đó. Rồi khi giá cổ phiếu trở nên rẻ hơn vào năm 2008 và 2009 với sự đi xuống lớn nhất của thị trường kể từ giai đoạn 1929 -1933, bạn nghĩ xem đa số các nhà đầu tư quỹ tương hỗ của Mỹ đã làm gì? Trong khi đáng ra họ nên nhiệt tình mua vào, họ lại bán ra đến hơn 288 tỉ đôla của các quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán.<sup>(14)</sup>

Điều chúng ta biết về tương lai là chúng ta sẽ một lần nữa phải trải qua những cú shock không thể đoán trước của thị trường chứng khoán. Thị trường sẽ rơi xuống, tưởng như xuống khỏi bờ vực, hoặc sẽ như bám vào tên lửa mà bay lên tận tầng bình lưu. Trang bị kiến thức về việc thị trường chứng khoán đại diện doanh thu doanh nghiệp như thế nào, bạn sẽ không bị cám dỗ rồi phải nhận lấy những rủi ro ngớ ngẩn, và bạn sẽ không sợ hãi đến vậy khi thị trường đi xuống. Bằng cách xây dựng một danh mục đầu tư hợp lý gồm chỉ số chứng khoán và trái phiếu, bạn sẽ tạo được sự vững chắc cho tài khoản của mình trong khi vẫn có được các cơ hội để tận dụng sự ngớ ngẩn của thị trường chứng khoán.

Chương tiếp theo sẽ chỉ cho bạn chi tiết một cách đơn giản, khả thi nhất để đạt được điều này.

## **Chú thích**

(1) John C. Bogle, Sách cầm tay về nhận thức chung trong đầu tư (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007), 51.

(2) Ibid.

(3) John C. Bogle, Nhận thức chung về quỹ tương hỗ (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2010), 28.

(4) Jeremy Siegel, Chứng khoán trong dài hạn (New York: McGraw-Hill, 2002), 217-218.

(5) Ken Fisher, 3 câu hỏi đáng giá duy nhất (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007), 279.

(6) Ibid.

(7) “Báo cáo của Coca-Cola”, Điều tra đầu tư Value Line, 9 tháng 11 năm 2001, 1551.

(8) “Đặc điểm hoạt động trong dài hạn của những thị trường cổ phần lớn đã phát triển”, Hệ thống Quản trị và Nghiên cứu Factset, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://www.fulcrumasset.com/files/Long%20Term%20Equity%20Performance.PDE>.

(9) Quote DB, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://www.quotedb.com/quotes/3038>.

(10) “Một biểu đồ thể hiện góc nhìn dài hạn”, Điều tra đầu tư Value Line, 1920-2005.

(11) Burton Malkiel, Một bước ngẫu nhiên xuống phố Wall (New York: WW Norton & Company, 2003), 86.

(12) Lawrence Cunningham, Những tiểu luận về Warren Buffett (Singapore: John Wiley & Sons, 2009), 86-87.

(13) Forbes, từ những thành tựu, “Warren Buffett – 1974”, truy cập ngày 5 tháng 1 năm 2011, [http://www.forbes.com/2008/04/30/warren-buffett-profile-invest-oped-cx\\_hs\\_0430buffett.html](http://www.forbes.com/2008/04/30/warren-buffett-profile-invest-oped-cx_hs_0430buffett.html).

(14) John C. Bogle, Nhận thức chung về quỹ tương hỗ, 32.

# Quy tắc 5Thu về lợi nhuận lớn với một danh mục đầu tư hợp lý

N

gày bé tôi thường nghe bảo rằng “Ăn nhiều rau cải xanh sẽ giúp bạn trở thành cậu bé to lớn khỏe mạnh.”

Vậy nên tôi ăn sáng bằng một bát cải xanh, ăn trưa bằng một đĩa cải xanh, và ăn tối bằng một nồi cải xanh – bảy ngày một tuần đều như vậy.

Nếu điều đó đúng, bây giờ có lẽ trông tôi sẽ như một quả bóng xanh lông lá có chân. Cải xanh có thể tốt, nhưng bạn cần ăn nhiều hơn là một đám cải bé tí nếu bạn muốn trở nên khỏe mạnh.

Cũng như vậy, một quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường cũng có thể tốt cho bạn, nhưng nó không thể hiện một danh mục đầu tư cân bằng.

Nếu như đó là tất cả những gì bạn mua, danh mục đầu tư của bạn sẽ xoay vòng xoay quanh thị trường chứng khoán. Nếu thị trường giảm xuống 20%, toàn bộ danh mục đầu tư của bạn cũng thế. Cũng như vậy nếu thị trường giảm xuống 50%.

Điều này không tốt cho bất cứ nhà đầu tư nào, đặc biệt là những người sắp nghỉ hưu và cần sự ổn định hơn. Nếu một người 60 tuổi lên kế hoạch nương tựa vào danh mục đầu tư của mình, cô ta sẽ không thể yên tâm khi thấy tất cả số tiền mình vất vả kiếm được rơi xuống một cái miệng núi lửa như không đáy trong thời kì thị trường rơi mạnh.

Chỉ danh mục đầu tư nào không hợp lý mới giảm 50% nếu giá trị thị trường chứng khoán xuống đến nửa. Đó là bởi vì trái phiếu sẽ như cái dù cứu sinh khi thị trường chứng khoán rớt giá.

## **Trái phiếu là gì?**

Trái phiếu có thể ví như một đặc vụ bí mật người Anh và có giấy được 'giết người'. 'Anh ta' ngủ với rất nhiều phụ nữ và không bao giờ chết. Cứ độ 15 năm lại có một cơ thể được cấy ghép để trông như một người hoàn toàn khác.

Trái phiếu tài chính có sức mê hoặc như vậy đó.

## **Trái phiếu ổn định hơn và không dễ bị xáo động**

Trong dài hạn, trái phiếu không thể tạo ra nhiều tiền như cổ phiếu. Nhưng chúng ít biến động hơn, vậy nên chúng có thể giúp tài khoản của bạn không bị rơi xuống đáy hẻm của thị trường chứng khoán nếu các vị thần chứng khoán nổi hứng muốn một sự trừng phạt nào đó.

Một trái phiếu là một món nợ bạn cho chính phủ hay doanh nghiệp nào đó vay. Tiền của bạn sẽ an toàn miễn là đối tượng (chính phủ hoặc doanh nghiệp nhận món nợ đó) có khả năng trả lại tiền, cộng với lãi suất hàng năm.

Trái phiếu an toàn nhất bạn có thể mua là trái phiếu chính phủ của các nước thế giới thứ nhất, từ những nước công nghiệp có thu nhập cao. Trái phiếu rủi ro hơn một chút là mua từ các doanh nghiệp có cổ phiếu mạnh và đáng tin cậy như Coca-Cola <[www.coca-cola.com](http://www.coca-cola.com)>, Wal-Mart <[www.walmart.com](http://www.walmart.com)>, và Johnson & Johnson <[www.jnj.com](http://www.jnj.com)>.

Trái phiếu rủi ro hơn sẽ trả lãi suất cao hơn, nhưng nguy cơ bị tước mất nợ của chúng cũng cao hơn. Trái phiếu doanh nghiệp trả lãi suất càng cao, rủi ro đi kèm càng lớn.

Nếu bạn muốn tìm một nơi an toàn cho tiền của mình, tốt nhất nên giữ nó bằng trái phiếu chính phủ ngắn hạn hoặc trái phiếu doanh nghiệp chất lượng cao ngắn hạn.

Tại sao lại ngắn hạn? Nếu bạn mua một trái phiếu trả 4% hàng năm trong vòng 10 năm tới, sẽ có rủi ro là lạm phát khiến chúng giảm giá trị. Nếu điều đó xảy ra, tất nhiên bạn sẽ mất tiền. Chắc chắn là trái phiếu sẽ trả bạn 4% mỗi năm, nhưng nếu bạn mua ngũ cốc ăn sáng mà giá tiền của nó lại tăng 6% mỗi năm, dĩ nhiên lãi suất trái phiếu 4% của bạn sẽ không mua nổi một hộp bột ngô.

Vì lý do này, mua trái phiếu kì hạn ngắn hơn (ví dụ như trái phiếu 1 đến 3 năm) sẽ tốt hơn là mua trái phiếu có thời hạn dài hơn (ví dụ như trái phiếu 10 năm). Nếu lạm phát xảy ra, bạn sẽ không bị bó buộc vào một ràng buộc 10 năm với lãi suất cố định. Khi trái phiếu ngắn hạn hết hiệu lực, bạn lấy lại được tiền, và bạn có thể mua một trái phiếu ngắn hạn khác có lãi suất cao hơn.

Đừng lo lắng nếu bạn cảm thấy điều này có vẻ phức tạp. Bạn có thể mua một chỉ số trái phiếu chính phủ ngắn hạn, và bạn không bao giờ phải lo lắng về ngày hết hạn. Nó sẽ giữ tốc độ kịp với lạm phát theo thời gian, và bạn có thể bán nó bất cứ khi nào bạn muốn. Đơn giản vậy thôi.

### **Cơ bản về cách hoạt động của trái phiếu**

Bạn không cần thiết phải biết rõ ràng trái phiếu hoạt động phức tạp như thế nào. Bạn chỉ cần mua một chỉ số trái phiếu chính phủ (tôi sẽ hướng dẫn cho bạn cách làm thế nào ở chương tiếp theo) và chỉ số trái phiếu đó sẽ đại diện cho phần ổn định trong tài khoản đầu tư của bạn. Nhưng nếu bạn muốn biết trái phiếu hoạt động ra sao, thì dưới đây là một bản tóm tắt ngắn gọn chỉ dài nửa trang:

Nếu bạn mua một trái phiếu chính phủ thời hạn 5 năm, bạn sẽ biết ngay lập tức lãi suất là bao nhiêu, và biết rằng lãi suất này sẽ được bảo đảm bởi chính phủ. Nếu bạn cho một chính phủ vay với khoản tiền 10.000 đôla, họ hứa sẽ trả lại cho bạn 10.000 đôla đó. Cùng với

đó, bạn sẽ được bảo đảm có một khoản lãi suất là 500 đôla hàng năm nếu lãi suất là 5% một năm.

Bạn cũng có thể chọn bán trái phiếu đó trước khi thời hạn 5 năm kết thúc, nhưng giá trái phiếu luôn dao động hàng ngày. Thay vì lấy lại được 10.000 đôla của mình, bạn có thể lấy lại 10.500 đôla hoặc 9.500 đôla nếu bán trước ngày đáo hạn.

Khi lạm phát xảy ra hoặc lãi suất tăng lên, giá trái phiếu sẽ giảm. Nếu lạm phát đang là 3% một năm tại thời điểm bạn mua trái phiếu với lãi suất 5%, và nếu lạm phát đột ngột nhảy lên 5%, không một nhà đầu tư mới nào lại muốn mua trái phiếu của bạn (trả 5% lãi với lạm phát 5%). Nếu họ làm vậy, họ sẽ không kiếm được xu nào sau khi chi phí sinh hoạt tăng lên. Nhưng nếu giá trái phiếu đó giảm, nhà đầu tư mới sẽ bị cám dỗ bởi việc chỉ phải trả 9.500 đôla cho trái phiếu bạn đã phải trả 10.000 đôla. Khi đáo hạn, nhà đầu tư mới đó có thể lấy lại 10.000 đôla.

Nếu lãi suất giảm, một người bạn của bạn có lẽ sẽ vô cùng thích thú với việc mua trái phiếu 10.000 đôla lãi suất 5% một năm của bạn. Anh ta không phải là người duy nhất. Những tổ chức giao dịch trái phiếu cũng nóng lòng mua trái phiếu đó, kết quả là giá của nó sẽ tăng – có lẽ từ 10.000 đôla lên 10.300 đôla. Điều chỉnh giá trái phiếu cũng giống với điều chỉnh giá cổ phiếu. Nếu nhu cầu cao hơn, giá sẽ tăng.

Tuy nhiên, bạn của bạn hàng năm sẽ kiếm được 5% của 10.000 đôla (không phải của 10.300 đôla mà anh ta đã trả). Khi trái phiếu đáo hạn, anh ta nhận lại 10.000 đôla. Bạn có thể khoe khoang, còn anh ta sẽ khó chịu.

Bạn có thể thấy tại sao lại có thị trường giao dịch trái phiếu khi người ta cố gắng tận dụng lợi thế của những dao động giá thế này. Theo đó cũng có những quỹ tương hỗ chủ động quản lý tập trung vào việc mua bán trái phiếu.

**Quỹ chỉ số trái phiếu là kẻ chiến thắng**



Trong trường hợp bạn định mua một quỹ trái phiếu chủ động quản lý, hãy nhớ rằng: quỹ chỉ số trái phiếu luôn tốt hơn. Chi phí là vấn đề còn lớn hơn trong thế giới quỹ trái phiếu.



Biểu đồ 5.1 cho thấy từ năm 2003 đến năm 2008, trung bình quỹ trái phiếu chính phủ chủ động quản lý kèm phí bán (hoa hồng trả cho các nhà tư vấn) tạo ra 3.7% một năm và trung bình quỹ trái phiếu chủ động quản lý không kèm phí bán tạo ra 4.9% một năm. Như với các quỹ tương hỗ chủ động quản lý của thị trường chứng khoán, những quỹ không có phí bán nhìn chung hoạt động tốt hơn những quỹ kèm phí bán.

Trong cùng thời kì đó, một chỉ số trái phiếu chính phủ Mỹ trung bình tạo ra 7.1% một năm. Dù bạn mua chỉ số chứng khoán hay chỉ số trái phiếu, chủ động quản lý sẽ cắt mất tiềm năng lợi nhuận của bạn bởi những phí ẩn đi kèm với chúng.<sup>(1)</sup>

Đảm bảo rằng tài khoản của bạn có một chỉ số trái phiếu, một chỉ số chứng khoán quốc nội, và một chỉ số chứng khoán quốc tế theo thống kê sẽ giúp bạn có cơ hội đầu tư thành công cao hơn.

### **Trái phiếu nên chiếm bao nhiêu phần trăm trong danh mục đầu tư của bạn?**

Cuộc tranh luận về phần trăm cổ phiếu và phần trăm trái phiếu mà bạn nên có còn sôi động hơn cả cuộc đoàn tụ của một gia đình người Ý.

Quy tắc chủ đạo là phần trái phiếu bạn cần có nên xấp xỉ số tuổi của bạn. Một vài chuyên gia cho rằng phần đó nên bằng số tuổi của bạn trừ 10, hoặc nếu bạn muốn một danh mục đầu tư mạo hiểm hơn thì là số tuổi của bạn trừ 20; ví dụ, một người 50 tuổi nên có 30-50% danh mục đầu tư của mình là trái phiếu.

Đây là lý lẽ thông thường. Một nhân viên chính phủ 50 tuổi trông đợi có một quỹ lương hưu chắc chắn khi nghỉ hưu sẽ có khả năng đầu

tư ít hơn 50% trái phiếu trong danh mục đầu tư của mình. Anh ta có thể chịu rủi ro cao hơn (với hứa hẹn là lợi nhuận sẽ cao hơn). Lợi nhuận của cổ phiếu không phải lúc nào cũng cao hơn lợi nhuận của trái phiếu trong ngắn hạn, nhưng trong dài hạn, cổ phiếu thường dao động quanh trái phiếu. Điều đó cho thấy trái phiếu có thể là vũ khí bí mật của bạn khi cổ phiếu bị trượt dốc.

## **Đánh bại cả những chuyên gia bằng một danh mục đầu tư cân bằng**

Nếu mỗi tháng bạn thêm 200 đôla vào một danh mục đầu tư, bạn có thể thêm 60 đôla vào một chỉ số trái phiếu (60 đôla là 30% của 200 đôla) và 140 (70% của 200 đôla) vào các chỉ số chứng khoán.

Như bạn đã biết, bất kì năm nào thị trường chứng khoán cũng có thể trở nên điên loạn, lên xuống 30% hoặc hơn. Những nhà đầu tư thông minh và bình tĩnh có thể đơn giản cân bằng lại danh mục đầu tư của họ nếu việc phân bổ cổ phiếu/trái phiếu đi quá xa so với mức họ tự đặt ra.

Ví dụ, nếu một người 30 tuổi có 30% trái phiếu và 70% cổ phiếu, anh ta sẽ muốn giữ nguyên sự phân bố đó.

Nếu thị trường chứng khoán trong tháng nào đó đi xuống quá nhiều, nhà đầu tư sẽ thấy rằng danh mục đầu tư của anh ta (bắt đầu với 70% cổ phiếu) giờ đã có ít cổ phiếu hơn so với mục tiêu 70% của mình. Vậy nhà đầu tư đó nên làm gì khi đổ thêm tiền vào tài khoản? Anh ta nên thêm tiền vào các chỉ số chứng khoán.

Nếu thị trường chứng khoán trong một tháng khác lại tăng lên rõ rệt, nhà đầu tư sẽ thấy giờ đây cổ phiếu lại chiếm nhiều hơn 70% tổng danh mục đầu tư của mình. Anh ta nên làm gì với số tiền sẽ đổ thêm? Anh ta nên thêm vào chỉ số trái phiếu.

## **Lợi nhuận từ khủng hoảng – Sự sụp đổ của thị trường chứng khoán 2008-2009**

Khi thị trường chứng khoán đi xuống, phần lớn mọi người hoảng loạn, khiến cổ phiếu bị đẩy xuống mức thậm chí còn thấp hơn. Tuy nhiên, những nhà đầu tư bình tĩnh có thể đặt cho mình nền móng cho những lợi nhuận lớn trong tương lai. Danh mục đầu tư cá nhân của tôi đã lớn hơn nhiều sau khủng hoảng tài chính nếu so với lúc trước khi khủng hoảng làm đắm thị trường. Làm theo chiến lược giữ vững danh mục đầu tư cá nhân của mình theo độ phân bố cổ phiếu và trái phiếu mà mình mong muốn chính là chìa khóa của việc này. Như tôi đã đề cập ở chương trước, năm 2008 (trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ) tôi bắt đầu với gần 35% tổng danh mục đầu tư là trái phiếu, được thể hiện ở Biểu đồ 5.2.



Rồi thị trường chứng khoán bắt đầu đi xuống, khiến cho phần trăm trái phiếu của tôi trở nên mất cân xứng. Bởi tôi đầu tư hàng tháng, nên khi thị trường đi xuống – để giữ mức phân bố cổ phiếu/trái phiếu mong muốn – tôi không mua gì ngoài cổ phiếu và chỉ số chứng khoán.

Nhưng dù có đổ bao nhiêu tiền vào chỉ số chứng khoán, thị trường tiếp tục vẫn rơi giá mạnh mẽ trong cuối năm 2008 và đầu năm 2009.



Biểu đồ 5.3 thể hiện danh mục đầu tư của tôi trong những tháng đầu năm 2009.

Bất chấp việc tôi mua cổ phiếu hàng tháng, tôi không thể giữ phần cổ phiếu của tôi ở mức 65%. Kết quả là, tôi phải bán một vài trái phiếu của mình đầu năm 2009 để đưa danh mục đầu tư của mình về mức phân bố mong muốn.

Tất nhiên là tôi đã mong thị trường sẽ giữ mãi ở mức thấp như thế. Nhưng không. Khi thị trường chứng khoán bắt đầu hồi phục tầm cuối năm đó, tôi lại đổi chiến lược và không mua gì ngoài trái phiếu trong hơn một năm. Trái phiếu của tôi bị thấp bởi tôi đã bán trái phiếu để mua cổ phiếu, và cổ phiếu của tôi tăng giá trị.

Việc cân bằng lại này cũng phổ biến giữa các quỹ hỗ trợ đại học và quỹ trợ cấp.

Thông thường các nhà đầu tư không cần phải chú tâm đến độ phân bố cổ phiếu/trái phiếu của họ nhiều hơn một lần trong một năm. Nhưng khi thị trường chứng khoán hoàn toàn rối loạn – rơi xuống 20% hoặc hơn – thì nên tận dụng lợi thế nếu bạn có thể.

### **Đầu tư ra nước ngoài**

Người Mỹ nên có một khoản tiền khá đầu tư vào chỉ số Mỹ; người Canada nên có một khoản tương đối đầu tư vào chỉ số của Canada; và tương tự đối với người Úc, người Anh, người Singapore, hay bất kỳ ở quốc gia nào với một thị trường chứng khoán đã được thành lập. Danh mục đầu tư của một nhà đầu tư nên luôn luôn có chỉ số của đất nước họ. Dù sao thì cũng là hợp lý khi bạn giữ nhiều tiền ở loại tiền tệ bạn dùng để trả hóa đơn của mình.

Sau khi bổ sung một chỉ số trái phiếu chính phủ vào danh mục đầu tư của mình, bạn thực sự có thể dừng lại tại đó.

Nhưng nhiều nhà đầu tư (bao gồm cả tôi) muốn có một thành phần quốc tế trong danh mục đầu tư của mình. Thị trường chứng khoán Mỹ chỉ chiếm 45% tỉ lệ nắm giữ của thị trường chứng khoán trên thế giới. Có những thị trường chứng khoán khác như ở Canada, Úc, Anh, Pháp, Nhật, và Trung Quốc, và chúng có lợi thế tỉ lệ nắm giữ chiếm đến 55% còn lại của thị trường chứng khoán trên thế giới.

Một chỉ số chứng khoán toàn thị trường thế giới sẽ vô cùng thích hợp.

Có nhiều dòng tư tưởng về việc cổ phiếu thế giới nên chiếm bao nhiêu trong phần cổ phiếu của bạn. Để đơn giản, bạn có thể chia số tiền cho thị trường chứng khoán của bạn ra cho chỉ số của nước nhà và một chỉ số quốc tế.

Trong trường hợp đó, một nhà đầu tư Mỹ 30 tuổi (không phải đối mặt với việc sắp phải nghỉ hưu) sẽ có một danh mục đầu tư giống

như trong Biểu đồ 5.4:



Nếu bạn mua đầu tư hàng tháng, bạn cần nhìn vào chỉ số chứng khoán nước nhà và chỉ số chứng khoán quốc tế của mình để xác định cái nào tốt hơn trong tháng trước. Khi đã tìm ra (hãy nhớ kĩ điều này!) bạn cần đầu tư thêm vào chỉ số hoạt động kém hơn để giữ tài khoản của mình gần với độ phân bổ mà bạn mong muốn.

Phần lớn mọi người làm gì? Bạn đoán xem. Nói một cách ẩn dụ, họ kí một hợp đồng tương lai dài hạn để tự làm rộng ví mình mỗi buổi sáng – mua nhiều chỉ số hoạt động tốt và ít chỉ số hoạt động kém hơn. Qua một đợt đầu tư, hành động như vậy có thể làm tốn mất hàng trăm nghìn đô-la.

Trong đời tôi, chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ và chỉ số chứng khoán toàn thị trường quốc tế vẫn luôn hoạt động giống nhau. Ghép lại có chưa đến 1% khác biệt giữa hai chỉ số kể từ năm 1970.<sup>(1)</sup> Nhưng có những lúc chúng lại bỏ xa nhau. Hãy tận dụng thời cơ đó.

Xin nhớ rằng tôi không nói đến việc đuổi theo duy nhất cổ phiếu hay thị trường nước ngoài nào đó đến cùng. Ví dụ, đừng chỉ vì giá cổ phần của công ty X nào đó giảm mà nhà đầu tư bỏ thêm tiền một cách phí phạm vào đó do nghĩ rằng đây là món hời vì giá đang giảm. Ai biết chuyện gì sẽ xảy ra với công ty X. Nó có thể bốc hơi như sương mù ở San Francisco.

Cũng vậy, bạn có thể sẽ phải hứng chịu rủi ro lớn khi mua một chỉ số tập trung vào một nước ngoài quốc duy nhất, như Chile, Brazil, hay Trung Quốc. Ai biết chuyện gì sẽ xảy ra với những thị trường đó trong vòng 30 năm tới? Chúng có thể hoạt động tốt, nhưng vẫn tốt hơn nếu bạn dàn trải rủi ro ra bằng cách theo chỉ số thị trường chứng khoán toàn thế giới (nếu bạn muốn có tỉ phần nắm giữ đầu tư ở nước ngoài). Trong đó, bạn có thể có tỉ lệ nắm giữ tại những nền kinh tế thế giới cũ như Anh, Pháp và Đức, cũng như những nền kinh tế đang phát triển nhanh, trẻ hơn của Trung Quốc, Ấn Độ,

Brazil và Thái Lan. Chỉ cần nhớ rằng phải luôn tái cân bằng. Nếu thị trường chứng khoán quốc tế vút lên, đừng đổ thêm tiền vào đó. Còn nếu chỉ số chứng khoán nội địa và chỉ số chứng khoán quốc tế của bạn đều vọt lên đến tận mây xanh, hãy đổ thêm tiền vào chỉ số trái phiếu.

Nếu bạn thấy điều đó có vẻ quá phức tạp, Scott Burns từng có một chiến lược nổi tiếng còn đơn giản hơn.

### **Giới thiệu Danh mục đầu tư Couch Potato**

Là một cựu bình luận viên của Tin tức buổi sáng Dallas, Burns hiện làm việc với AssetBuilder, một công ty đầu tư cơ sở tại Mỹ quản lý tiền với những chiến lược chỉ số hóa. Ghi nhận rằng việc mua quỹ tương hỗ quản lý chủ động là không hề hợp lý (bởi phí cao, thuế cao, và hoạt động kém), ông đã phổ biến một chiến lược đầu tư đơn giản được gọi là Danh mục đầu tư couch potato.

Nó bao gồm một cam kết bình đẳng với một chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ và một chỉ số trái phiếu toàn thị trường. Nói cách khác, nếu bạn định đầu tư mỗi tháng 200 đôla, bạn hãy cho 100 đôla vào chỉ số thị trường chứng khoán và 100 đôla vào chỉ số thị trường trái phiếu. Bạn sẽ thậm chí mỗi năm không phải mở báo cáo đầu tư của mình nhiều hơn một lần nếu không muốn.

Sau khi kết thúc một năm, nhìn vào tài khoản đầu tư của bạn và xem xem liệu cổ phiếu hay trái phiếu có nhiều tiền hơn. Nếu có nhiều tiền hơn trong chỉ số trái phiếu, hãy bán một ít đi để cân bằng danh mục của bạn, rồi mua chỉ số chứng khoán bằng số tiền thu được. Nếu có nhiều tiền trong chỉ số chứng khoán hơn, hãy bán một ít chỉ số thị trường chứng khoán và dùng tiền thu được mua chỉ số trái phiếu.

Bạn sẽ không là nạn nhân của những biến động lên xuống thất thường của thị trường, bạn sẽ mua rẻ bán đắt chỉ một lần trong năm.

Với thành phần trái phiếu chiếm 50%, đây sẽ là một tài khoản khá an toàn. Nếu thị trường cổ phiếu rơi thấp xuống đến 50% trong năm nào đó, tài khoản của bạn sẽ giảm xuống ít hơn nhiều và bạn sẽ có cơ hội cân bằng tài khoản của mình trong 12 tháng sau đó bằng cách mua những chỉ số chứng khoán bị định giá thấp với số tiền thu được từ chỉ số trái phiếu.

Chiến lược đó dù bản chất khá an toàn nhưng trung bình mỗi năm đã đem lại cho bạn 10,96% từ năm 1986 đến năm 2001.<sup>(2)</sup>

Nhưng một khi say mê chơi ném phi tiêu vào tờ giấy thị trường chứng khoán có thể tạo ra một khoản tiền tương đối từ năm 1986 đến 2001 là bởi đa số thị trường chứng khoán trên thế giới tăng lên đáng kể trong khoảng thời gian đó. Làm thế nào chiến lược chỉ số hóa couch potato có thể phát huy khi thị trường chứng khoán trải qua những lần xuống rồi lên (rồi lại xuống) đầy giạt gân trong suốt 10 năm qua – một thập kỉ mà nhiều nhà đầu tư thị trường chứng khoán gọi là “thập kỉ mất mát”? Với những người bắt đầu, chiến lược couch potato chỉ số hóa cho phép nhà đầu tư ngủ ngon hơn khi thị trường đi xuống, nhờ có thành phần trái phiếu chiếm lượng lớn.

Trong năm 2002, thị trường chứng khoán Mỹ bị giáng một cú mạnh và trung bình giá trị quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán Mỹ giảm 22,8%. Nói cách khác, một vụ đầu tư 10.000 đôla sẽ chỉ còn 7.723 đôla. Nhưng trong năm khủng khiếp đó, thị trường chỉ có thể hạ chiến lược couch potato xuống 6,9%. Một vụ đầu tư 10.000 đôla vẫn còn đến 9.310 đôla.<sup>(3)</sup>

Giữa đầu năm 2003 và đầu năm 2008, chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ và quốc tế tăng mạnh mẽ, lần lượt đem lại 91% và 186%.<sup>(4)</sup> Nếu bạn có tiền tại các thị trường trong khoảng 5 năm này, bạn có thể tăng quy mô danh mục của mình theo cấp số mũ, cho dù ai là người quản lý nó. Nhưng hãy cùng nhìn lại một trong những năm xấu nhất trong lịch sử hiện đại của ngành tài chính: 2008.

Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã khiến thị trường chứng khoán thế giới bị đập thê thảm. Tất nhiên, các nhà đầu tư dài hạn có thể hân hoan xoa tay tận dụng giá cổ phiếu đang xuống thấp, nhưng hãy xem quỹ tương hỗ trung bình Mỹ và khái niệm couch potato kết hợp với nhau như thế nào trong thời kì thị trường giảm sút đó.

Nếu bạn nghĩ một chuyên gia tầm trung vẫn có thể an toàn vượt qua cơn bão, bạn sẽ phải thất vọng. Bảng 5.1 cho thấy những quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán tự quản lý trung bình (bao gồm cổ phiếu và không có trái phiếu) tụt 29,1% trong năm 2008, so với danh mục chỉ số hóa couch potato chỉ giảm 20,4%. Và còn quỹ cân bằng tự quản lý trung bình thì sao? Các quỹ cân bằng không gặp phải rủi ro thị trường cổ phiếu mà các quỹ tương hỗ thị trường chứng khoán thường gặp. Các quỹ cân bằng thường bao gồm 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu. Khi cổ phiếu rớt thảm hại như năm 2008, thành phần trái phiếu của một quỹ cân bằng tự quản lý trung bình sẽ là nệm đỡ cho cú rơi đó. Nhưng đây là trường hợp khác. Quỹ cân bằng tự quản lý trung bình đã giảm hẳn tận 28% trong năm 2008.<sup>(5)</sup> Tại sao người quản lý quỹ cân bằng trung bình lại mất nhiều đến vậy cho dù 40% đến 50% tài sản quỹ của họ là trái phiếu? Giải thích duy nhất là họ đã sợ hãi, và họ bán cổ phiếu khi thị trường đi xuống. Như tôi đã đề cập trong chương trước, không ai có thể dự đoán những biến động ngắn hạn của thị trường chứng khoán. Có vẻ như chính xác là phần lớn những người quản lý quỹ cân bằng chủ động của nước Mỹ đã cố gắng làm điều đó – và những nhà đầu tư của họ đã phải chịu hậu quả đắt giá vì họ bán cổ phiếu với giá thấp. Nghiêm chỉnh làm theo chiến lược couch potato có vẻ mang lại nhiều lợi nhuận hơn là để một người quản lý quỹ làm rối tung tiền của bạn lên.



Thêm một điều đáng nói nữa khi sử dụng chiến lược danh mục đầu tư couch potato là cho dù thị trường có sụp đổ trong năm 2008-2009, bạn vẫn có thể thu được tiền từ năm 2006-2011. Trong quãng thời gian 5 năm này – khi nhiều quỹ tương hỗ cân bằng quản lý chủ động bị thua lỗ - một vụ đầu tư 10,000 đôla trong danh mục đầu tư



couch potato có thể phát triển lên đến 12.251,56 đôla mà không cần phải thêm tiền vào đó. Tổng lợi nhuận thu được sẽ là 25,2%.<sup>(7)</sup>

Là một nhà đầu tư, tôi vô cùng hứng khởi khi thị trường giảm sút vào giao đoạn năm 2008-2009. Nhưng là một chuyên viên tư vấn, nó khiến tôi nhụt chí. Nhiều người mang danh mục đầu tư của họ tới chỗ tôi trong thời gian khủng hoảng kinh tế, nói rằng vụ đầu tư của họ đã giảm giá trị ít nhất 40%.

Khi tôi nhìn vào thành phần đầu tư của họ, tôi phát hiện một điều tương đối đáng ngạc nhiên: các nhà tư vấn đầu tư của họ rõ ràng không mấy coi trọng trái phiếu. Đa số những người cho tôi xem báo cáo của mình đều lớn tuổi hơn tôi, vậy nên đáng ra họ phải có thành phần trái phiếu bằng hoặc hơn của tôi. Nhưng không một ai như vậy. Một số thậm chí còn không có chút trái phiếu nào. Tài khoản của họ rơi xuống thấp hơn tôi khi thị trường đi xuống và họ không thể tận dụng thị trường cổ phiếu giá rẻ bởi họ không có chút trái phiếu nào để mà bán.

Các nhà đầu tư, đặc biệt là những người trong tuổi 50 hay 60 rất cần phải có trái phiếu trong danh mục. Khó mà có thể tìm thấy một quyển sách dạy đầu tư nào lại không có quy tắc cơ bản này. Nhưng nhiều tài khoản tôi xem đều gặp phải rủi ro hoàn toàn khi thị trường biến động mà không có thành phần trái phiếu bảo vệ.

Tôi dạy cùng với một đồng nghiệp mà tôi gọi là “nhà đầu tư cao bồi”. Ông ấy đã tầm 55 tuổi, và không có lương hưu vì ông đi dạy ở trường tư bên nước ngoài. Ông nói trái phiếu là dành cho những kẻ nhút nhát, vậy nên ông không sở hữu chút nào. Mua bất cứ thứ gì tăng giá (sau khi tăng) và bán bất cứ thứ gì xuống giá (sau khi xuống) khiến ông giống như một anh cao bồi không bao giờ có đủ tiền để rời nông trại.

### **Sự kết hợp giữa cổ phiếu và trái phiếu đi kèm lợi nhuận tuyệt vời**

Ngay cả khi thị trường cổ phiếu đang đi lên, một danh mục bao gồm thành phần trái phiếu hoàn toàn không phải là “kẻ phá game” như

đa số các nhà đầu tư cao bồi nghĩ. Tác giả tài chính Daniel Solin ghi lại cho thấy rằng từ năm 1973 đến năm 2004, một nhà đầu tư có 60% là chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ và 40% là chỉ số trái phiếu toàn thị trường trung bình kiếm được 10,49% mỗi năm.

Một nhà đầu tư chịu nhiều rủi ro hơn nhiều và có 100% danh mục là chỉ số chứng khoán sẽ có lợi nhuận trung bình là 11,19% mỗi năm trong khoảng thời gian này.<sup>(8)</sup>

Nhà đầu tư cao bồi sẽ phải chịu nhiều rủi ro hơn, để làm gì? Thêm 0,7% lợi nhuận hàng năm? Anh ta hẳn phải có khả năng giữ bình tĩnh thật giỏi. Bảng 5.2 cho thấy tài khoản của anh ta giảm 20,15% trong năm tồi tệ nhất của quãng thời gian 31 năm này. Ngược lại, một tài khoản với 40% trái phiếu và 60% cổ phiếu giảm không quá 9,15% trong 12 tháng tệ nhất.<sup>(9)</sup>

Nếu 0,7% lợi nhuận có thêm đó đáng để chịu đựng những biến động khiến bạn phải nôn nao, vậy hãy cứ làm thế. Nhưng nhớ rằng làm vậy bạn sẽ không thể cân bằng lại tài khoản của mình bằng cách tận dụng cổ phiếu giá rẻ khi chúng được bán giảm giá.

### **Khi trái phiếu quất roi vào những anh cao bồi**

Giả thiết về việc cân bằng giữa các chỉ số chứng khoán và trái phiếu không chỉ đúng ở Mỹ. Nguyên tắc cơ bản này đúng với bất cứ nơi nào bạn đầu tư. Biên tập viên sáng lập tạp chí MoneySense, Ian McGugan, đã giành được giải thưởng Tạp chí Quốc gia Canada nhờ một bài báo được viết theo chiến lược couch potato dành cho người Canada. Phương pháp của ông rất đơn giản. Một nhà đầu tư chia đều tiền của mình cho một chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ, một chỉ số thị trường chứng khoán Canada, và một chỉ số thị trường trái phiếu.



Đến cuối năm lịch biểu, nhà đầu tư có thể dễ dàng cân bằng danh mục đầu tư về lại phân bổ ban đầu. Nếu chỉ số thị trường chứng

khoán Mỹ hoạt động tốt hơn chỉ số của Canada, nhà đầu tư sẽ bán một ít chỉ số Mỹ để cân bằng với chỉ số Canada.

Nếu chỉ số trái phiếu cao hơn cả hai chỉ số chứng khoán thì nên bán chỉ số trái phiếu để mua một ít những chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ và Canada. Đương nhiên, nếu bạn hàng tháng có góp thêm vào tài khoản, mỗi tháng bạn có thể cân bằng lại dễ dàng bằng cách mua loại chứng khoán tụt hậu hơn – để giữ phân bổ của bạn đều ra ba phần.

(MoneySense theo dõi trên mạng một danh mục làm theo chiến lược này tại link sau: <[www.moneysense.ca/2006/04/05/classic-couch-potato-portfolio-historical-performance-tables/](http://www.moneysense.ca/2006/04/05/classic-couch-potato-portfolio-historical-performance-tables/)>).

Bảng 5.3 có thể cho thấy 100 đôla được đầu tư vào năm 1975 có thể phát triển đến mức nào nếu được tái cân bằng hàng năm để có phân bổ đều nhau giữa chỉ số chứng khoán Canada, chỉ số chứng khoán Mỹ và chỉ số trái phiếu Canada. Hãy nhớ rằng từ năm 1975 đến năm 2010, sự kết hợp giữa các chỉ số trái phiếu và thị trường chứng khoán không phải “chỉ dành cho những kẻ nhút nhát”. Việc tái cân bằng sự kết hợp các chỉ số với trái phiếu thực sự còn thu được nhiều hơn cả lợi nhuận của chỉ số thị trường chứng khoán Canada. Bạn thật sự có thể sử dụng trái phiếu để tăng cường sự an toàn mà trong quá trình vẫn có thể tận hưởng một khoản lợi nhuận kha khá.



*Nguồn: Moneysense.ca (dữ liệu từ 1976-2009) Golebeinvestor.com (dữ liệu 2009-2010)<sup>(10)</sup>*

Lập một kế hoạch nghiêm chỉnh để tái cân bằng danh mục sẽ loại bỏ được những phỏng đoán từ việc đầu tư, và nó cũng buộc những nhà đầu tư vượt qua được cảm tính của mình. Như tôi đã đề cập ở trên, chúng ta thường có xu hướng hành động vô lý. Đa số mọi người thích mua cổ phiếu lên giá và bán cổ phiếu xuống giá. Những nhà đầu tư thông minh không hành động thiếu lý trí như vậy.

Ngược lại với những gì nhiều người nghĩ, sử dụng các chỉ số trái phiếu có thể giúp bạn thu được nhiều hơn chỉ số thị trường chứng khoán 100%. Cuối cùng bạn sẽ phải chịu ít biến động hơn mà vẫn có cơ hội thu được nhiều hơn.

## **Chú thích**

- (1) David Swensen, *Tiên phong trong Quản trị Danh mục đầu tư* (New York: Free Press, 2009), 170.
- (2) Paul Farrell, *Cẩm nang đầu tư cho người lười* (New York: Warner Business Books, 2004), 12.
- (3) Scott Burns, “Couch Potato không làm xáo trộn thị trường”, 2 tháng 2 năm 2003, Tin tức Dallas online, truy cập ngày 1 tháng 11 năm 2010, <http://www.dallas-news.com/s/dws/bus/scottburns/couchpotato/columns/stories/020203dnbizburnscol.d6d1e.html>.
- (4) Morningstar dữ liệu dành cho VTSMX (chỉ số chứng khoán toàn thị trường Vanguard) và VGTSMX (chỉ số chứng khoán toàn thị trường quốc tế Vanguard) 2003-2008.
- (5) Ibid
- (6) Scott Burns, “Sự lười biếng lại chiến thắng”, UExpress.com, ngày 15 tháng 2 năm 2009, truy cập ngày 1 tháng 11 năm 2010, [http://www.uexpress.com/scottburns/index.html?uc\\_full\\_date=20090215](http://www.uexpress.com/scottburns/index.html?uc_full_date=20090215).
- (7) “Lợi nhuận hàng tháng của Couch Potato tự quản lý”, AssetBuilder, truy cập ngày 16 tháng 1 năm 2011, [http://assetbuilder.com/couch\\_potato/couch\\_potato\\_results.aspx](http://assetbuilder.com/couch_potato/couch_potato_results.aspx).
- (8) Daniel Solin, *Cuốn sách đầu tư thông minh nhất mà bạn có thể được đọc* (New York: Penguin, 2006), 63-64.

(9) Ibid.,63.

(10) “Hiệu quả hoạt động của Couch Potato”, MoneySense online, truy cập ngày 1 tháng 11 năm 2010, <http://www.moneysense.ca/2006/04/05/classic-couch-potato-portfolio-historical-performance-tables/>.

# Quy tắc 6 Ví dụ về Chỉ số chứng khoán vòng quanh thế giới

T

rái ngược với những điều mà một số sách đầu tư vô tình khiến bạn lượn ra, các quỹ chỉ số đã lên tàu lên thuyền, tìm nơi chốn mới bên ngoài nước Mỹ. Trong phần này, tôi sẽ đưa ra một vài ví dụ về cách xây dựng một tài khoản chỉ số hóa, bất kể bạn đang sống ở Mỹ, Canada, Singapore, hay Úc. Cứ tự nhiên kiểm tra những phần liên quan đến khu vực bạn ở, hay đọc để xem các nước anh chị em trên thế giới tạo tài khoản chỉ số hóa ra sao. Thậm chí nếu bạn sống ở một nước không được đề cập đến ở đây, miễn là bạn có khả năng mở một tài khoản môi giới tại nước mình, bạn sẽ có thể xây dựng một danh mục đầu tư các chỉ số.

Những người tôi mô tả dưới đây đều có thật. Đây là tên thật của họ - và câu chuyện thật của họ.

## **Chỉ số hóa tại Mỹ - Một người bố Mỹ sinh ba**

Khi Erica, vợ của Kris Olson sinh ba vào năm 2006, cô ấy đã một mình sinh ra đến một phần tư một đội bóng đá. Đột nhiên có thêm ba miệng cần ăn, một cái xe lớn cần mua, và một khoản tiền cho ba suất giáo dục đại học cần phải tiết kiệm.

Tôi không muốn khuyên bất cứ ai phải tổ chức buổi quyên góp có kèm nhạc violin cho một chuyên viên khoa nội-nhi có mức lương khá. Nhưng nếu bạn là người Mỹ và đột nhiên nhận ra nghĩa vụ tài chính của mình, câu chuyện của Kris về việc mở một tài khoản đầu tư chỉ số hóa có thể cung cấp cho bạn một vài chỉ dẫn.

Người bác sĩ 40 tuổi đó nhận ra rằng đầu tư tiền theo nhiều cách cũng giống như công việc chăm sóc sức khỏe toàn cầu mà anh vẫn làm tại những vùng bị nạn đói, bị ảnh hưởng bởi sóng thần của

Sumatra, Indone- sia, những nơi mà đôi khi anh bay tới để huấn luyện các nữ hộ sinh. Niềm đam mê mới này đến từ công việc tình nguyện anh làm dọc biên giới Thái – Miến Điện, cũng như ở Darfur, Campuchia, Kenya và Ethiopia.

Nhận ra rằng quyền góp ủng hộ cho các nước đang phát triển là hành động vô cùng tốt đẹp, anh cùng vợ mình Erica (một y tá có chứng nhận) thường mang trợ cấp y tế tới những nước họ đến thăm. Chỉ đơn giản gửi trợ cấp sẽ chẳng khác gì mời những kẻ môi giới thế giới thứ ba ăn bớt trước khi trợ cấp đến nơi.

Năm 2004, Kris nhận ra điều tương tự như vậy đang xảy ra với việc đầu tư của anh tại nhà vốn đang được dồn vào các quỹ tương hỗ quản lý chủ động nhiều năm nay.

Anh nói: “Tư vấn viên tài chính của tôi là một người tốt, nhưng tôi nhận ra anh ta đã bớt tiền của tôi cũng như những gã ở biên giới một nước thế giới thứ ba. Tôi đã từng chửi một đồ tiền của mình xuống cống.”

Trong một chuyến đi tới Indonesia, Kris dừng chân tại Singapore để mua vật liệu cho việc luyện tập hồi sinh tim-phổi cho các nữ hộ sinh ở Aceh. Tôi gặp anh khi đang ăn bữa trưa ở một cửa hàng Nhật, và trong lúc thưởng thức món sushi, anh ta hỏi tôi nên mua chỉ số nào cho tài khoản đầu tư của anh.

Nguồn cung cấp chỉ số lớn nhất tại Mỹ là Vanguard, một công ty đầu tư phi lợi nhuận dựng tại Pennsylva- nia. Ban đầu khi truy cập website của họ có lẽ bạn sẽ bị chút bối rối bởi dãy các chỉ số. Nhưng tôi khuyên Kris – khi đó 35 tuổi – nên giữ mọi thứ thật đơn giản: mua chỉ số chứng khoán rộng nhất trong tỉ lệ nắm giữ đầu tư tại Mỹ của anh, chỉ số quốc tế rộng nhất trong tỉ lệ nắm giữ đầu tư thế giới, và một quỹ chỉ số trái phiếu toàn thị trường xấp xỉ tuổi mình. Tôi đưa ra một phân bổ như sau:

- 35% chỉ số trái phiếu Mỹ Vanguard (ký hiệu VB- MFX)

- 35% chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ Vanguard (ký hiệu VTSMX)
- 30% chỉ số chứng khoán toàn thị trường thế giới Vanguard (ký hiệu VGTSMX)

Lời khuyên của tôi dựa trên cơ sở Vanguard không đòi phí hoa hồng trong giao dịch; anh ấy có thể đa dạng hóa danh mục của mình theo toàn thị trường chứng khoán Mỹ và thế giới; và anh ấy sẽ có một phần trái phiếu để có thể tái cân bằng tài khoản của mình hàng năm.

“Kris”, tôi nói, “đừng nghe theo Phố Wall, đừng đọc các tờ báo tài chính, đừng xem các mục tin tức thị trường chứng khoán. Nếu anh tái cân bằng danh mục mỗi năm một lần như tôi nói, theo thời gian anh sẽ có thể thu về được còn nhiều hơn cả 90% các chuyên gia đầu tư.”

Khi Kris quay về nhà ở Mỹ, anh đặt báo cáo đầu tư quỹ tương hỗ cũ của mình lên bàn ăn, đăng nhập vào trang Vanguard, và gọi điện cho công ty qua thông tin liên lạc ở trên website.

Một nhân viên Vanguard hướng dẫn Kris quy trình lập tài khoản khi họ trao đổi cùng nhau trên website. Cô ấy chỉ đơn giản yêu cầu phải có số tài khoản quỹ tương hỗ hiện có của anh – cho cả tài khoản IRA (một tài khoản quỹ hưu cá nhân không phải đóng thuế) và những quỹ tương hỗ không phải IRA.

Sau đó qua điện thoại, đại diện Vanguard đã chuyển tài sản của anh từ công ty đầu tư cũ sang Vanguard, tại đó anh ấy phân bổ tiền của mình ra ba quỹ chỉ số. Sau khi lấy thông tin tài khoản ngân hàng thường dùng của anh, cô ấy thiết lập tiền kí quỹ tự động vào các quỹ chỉ số theo như phân bổ mà anh mong muốn.

Cuối mỗi năm lịch biểu, Kris nhìn lại công vụ đầu tư của mình. “Không mất gì nhiều”, anh nói. “Tôi chỉ tái cân bằng danh mục về phân bổ ban đầu vào cuối mỗi năm, (như Biểu đồ 6.1) bán một ít cái nhiều hơn để đỡ cho cái ít hơn. Chỉ khi nào đến lúc cần xem xét



việc tái cân bằng tôi mới nhìn vào báo cáo đầu tư của mình.” Tôi có thể xác nhận là lợi nhuận đầu tư của Kris (tính bằng đô-la Mỹ) bằng cách sử dụng chức năng theo dõi quỹ tại Morningstar.com.

Tháng 1 năm 2007

Kris nhận ra danh mục anh bắt đầu từ một năm trước đã thu về được 15,4% trong năm đó, đa số đến từ các chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ và quốc tế. Anh ta gọi cho Vanguard, đăng nhập vào tài khoản online của mình và đại diện Vanguard hướng dẫn anh quy trình bán một vài chỉ số chứng khoán để mua chỉ số trái phiếu, giúp anh về lại phân bổ mong muốn. Kris sẵn sàng dừng nghe Phố Wall thêm một năm nữa để danh mục đầu tư của mình vẫn tương ứng như lúc anh bắt đầu.



Tháng 1 năm 2008

Thị trường cổ phiếu toàn thế giới tiếp tục đi lên từ năm 2007 đến năm 2008. Tại thời điểm này, lợi nhuận của Kris thật sự đã tăng lên, thu về 25,86% từ giá trị ban đầu năm 2006 và 9% cho năm lịch biểu 2007. Cố gắng kiềm chế không mua thêm cái đang đẩy danh mục đầu tư của mình lên (là các chỉ số chứng khoán), Kris bán một phần các chỉ số chứng khoán Mỹ và thế giới để dùng tiền đó mua nhiều hơn chỉ số trái phiếu. Anh không phải suy xét nhiều – chỉ điều chỉnh tài khoản của mình về phân bổ vốn có.

Tháng 1 năm 2009

Khi Kris nhìn vào báo cáo của anh vào đầu năm 2009, anh nhận thấy toàn danh mục đã giảm giá trị bởi sự suy giảm thị trường chứng khoán lớn nhất kể từ giai đoạn 1929-1933 đang bắt đầu. Dù đã giảm 24,5% nhưng Kris vẫn chỉ tái cân bằng danh mục của anh, bán một vài chỉ số trái phiếu để mua các chỉ số chứng khoán thế giới và Mỹ đang rớt giá, để nó quay lại phân bổ vốn có.

Tháng 1 năm 2010

Kris biết rằng thị trường chứng khoán đã thật sự nguy khốn trong năm vừa rồi – người người đều nói về việc này. Nhưng bởi anh đã bán một ít trái phiếu từ năm trước để mua cổ phiếu, anh đã thu được lợi từ mức giá thấp của thị trường chứng khoán. Đến tháng 1 năm 2010, tài khoản của anh đã tăng 23% trong năm nhờ việc thị trường chứng khoán khôi phục trở lại. Một lần nữa, Kris chỉ mất 10 phút trong một tháng để tái cân bằng tài khoản của anh, bán một ít chỉ số chứng khoán để mua thêm chỉ số trái phiếu. Khi hoàn thành, anh lại quay về phân bổ vốn có của mình.

Tháng 1 năm 2011

Đến tháng 1 năm 2011, tài khoản của Kris đã thu thêm được 11,6% nữa trong 12 tháng qua. Từ ngày 1 tháng 1 năm 2006, đến ngày 1 tháng 1 năm 2011, lợi nhuận của tài khoản đã tăng đến 30,7% cho dù phải trải qua cuộc khủng hoảng thị trường chứng khoán tồi tệ nhất trong nhiều năm (2008-2009).<sup>(1)</sup> Một lần nữa tái cân bằng tài khoản, anh bán ít chỉ số chứng khoán để mua thêm chỉ số trái phiếu. Hiện Kris đã 40 tuổi, anh ta nên dần tăng phần trái phiếu cho bằng với tuổi của mình.

### **Một bác sĩ nội khoa có thể thắng cả các chuyên gia đầu tư**

Chẳng có gì khi danh mục của Kris lãi 30,7% từ tháng 1 năm 2006 đến tháng 1 năm 2011 cả, nhưng sẽ ra sao nếu danh mục được quản lý một cách chuyên nghiệp bởi một quản lý quỹ luôn dao động bởi thị trường?

Có lẽ bạn cho rằng một bác sĩ chỉ dành 10 phút mỗi năm để quản lý tài chính sẽ thảm bại nếu so sánh anh ta với các chuyên gia đầu tư. Nhưng vấn đề ở chỗ nếu một quỹ tương hỗ được quản lý miễn phí – bạn không phải trả lương cho bất kì nhân viên nào liên quan – thì khả năng Kris có thể đánh bại các chuyên gia có tài khoản chỉ số hóa hoàn toàn sẽ ít hơn 50 - 50 một chút. (Suy cho cùng thì anh ấy đang trả một khoản phí thấp nhất để sở hữu cổ phiếu và thị trường trái phiếu thế giới, và chỉ 50% số tiền thị trường chứng khoán quản lý chủ động sẽ đánh bại thị trường [trước các khoản phí]). Tuy nhiên, nếu tính cả các phí thực sự của quản lý chủ động cùng với

thuế, người bác sĩ hoàn toàn có lợi thế - nếu anh ta chỉ số hóa số tiền của mình.

Bởi tài khoản của Kris được cân bằng giữa cổ phiếu và trái phiếu, ta có thể kiểm tra chất lượng hoạt động của anh so với ba trong số quỹ tương hỗ cân bằng nổi tiếng nhất của Mỹ là Quỹ Cân bằng Fidelity <[http:// fundresearch.fidelity.com/mutual-funds/summary/316345206](http://fundresearch.fidelity.com/mutual-funds/summary/316345206)>, Quỹ Cân bằng T.Rowe Price <[http:// corporate.troweprice.com/ccw/home.do](http://corporate.troweprice.com/ccw/home.do)> và Quỹ Cân bằng Các quỹ Mỹ <[www.americanfunds.com](http://www.americanfunds.com)> tại Biểu đồ 6.2.

Mỗi quỹ này đều có những đội ngũ các nghiên cứu viên đến làm việc mỗi ngày để tung hứng cổ phần quỹ của họ, cố gắng kiếm càng nhiều lợi nhuận càng tốt. Nhưng bạn biết đó, tất cả việc đó đều mất tiền. Kết quả là, trong vòng 5 năm qua Kris đã dễ dàng vượt qua từng người một với khoản lợi nhuận chênh lệch lần lượt là 11,3%, 6,68% và 17,57%.

Có phải năm nào anh ấy cũng đánh bại tất cả bọn họ không? Chắc chắn là không. Nhưng theo thời gian, anh ấy cứ tiến lên xa dần và xa dần. Có quỹ cân bằng nào tại Mỹ thu được lợi nhuận nhiều hơn Kris trong 5 năm qua không? Dĩ nhiên là có. Nhưng chúng ta không thể nào biết được là quỹ nào, vậy nên sự lựa chọn thông minh nhất của Kris là giữ cân bằng danh mục các chỉ số của mình.



*Nguồn: Morningstar.com<sup>(2)</sup>*

### **Nơi Vanguard khiến mọi thứ trở nên thậm chí còn dễ dàng hơn**

Nếu bạn cho rằng việc phải dành 10 phút mỗi năm để tái cân bằng danh mục của mình là quá nhiều, người Mỹ còn có lựa chọn khác dễ dàng hơn. Vanguard cung cấp những sản phẩm tên Quỹ hướng tới Hưu trí, cung cấp một bộ hỗn hợp các chỉ số chứng khoán và trái phiếu. Chúng sẽ dồn nhiều tiền hơn một chút sang trái phiếu khi bạn tiến dần tới tuổi về hưu mà không cần nhà đầu tư phải đung một ngón tay để tái cân bằng.

Các quỹ này được đặt tên dựa trên ngày về hưu dự kiến của bạn, nhưng hãy bỏ qua đừng để ý đến ngày có tên trên quỹ. Ví dụ, Kris nên chọn Quỹ Hướng tới Hưu trí 2015

<<https://personal.vanguard.com>> bởi 40% quỹ đó sẽ được phân cho trái phiếu, và Kris hiện giờ 40 tuổi. Anh ta không định nghỉ hưu vào năm 2015, nhưng anh ta sẽ chọn quỹ này bởi nó có phần trái phiếu phù hợp với tuổi mình.

Giữa tháng 1 năm 2006 và tháng 1 năm 2011, Quỹ Hướng tới Hưu trí 2015 của Vanguard thu được 24,14%, cũng là một khoản lợi nhuận có thể đánh bại cả 3 quỹ cân bằng lớn ở Biểu đồ 6.2: Quỹ Cân bằng Fidelity, Quỹ Cân bằng T.Rowe Price và Quỹ Cân bằng Các quỹ Mỹ.

Còn nữa, nếu nằm trong một tài khoản bị đánh thuế, Quỹ Hướng tới Hưu trí còn hiệu quả hơn nhiều so với đa số (nếu không phải tất cả) các quỹ chủ động cân bằng. Trong Bảng 6.1 bạn có thể thấy mức “doanh thu” lần lượt của các quỹ cân bằng mà chúng ta so sánh với tài khoản của Kris. Và hãy nhớ rằng, doanh số càng thấp, hiệu quả thuế càng cao.

Bảng 6.2 là một dãy các Quỹ Hướng tới Hưu trí của Vanguard, lần lượt là số phần trái phiếu và mức doanh thu danh mục đầu tư. Hãy nhớ là đừng quá quan tâm tới ngày được hưởng tới trong tên quỹ. Nếu bạn là một người 50 tuổi không có lương hưu, hãy chọn một danh mục đầu tư (hoặc trong trường hợp này là một quỹ) có phần trái bằng với tuổi bạn. Tuy nhiên, nếu bạn đang trông đợi được hưởng một mức lương hưu kha khá sau khi về hưu, bạn có thể nhận nhiều rủi ro hơn bằng cách chọn một quỹ với thành phần trái phiếu thấp hơn.



*Nguồn: Morningstar.com<sup>(3)</sup>*



*Nguồn: Morningstar.com<sup>(4)</sup>*

Nước Mỹ là một trong những nước tại đó có thể dễ dàng xây dựng một tài khoản đầu tư các chỉ số. Và những người không phải là người Mỹ cũng đang ngày càng có thêm nhiều lựa chọn.

## **Chỉ số hóa tại Canada – Một người làm vườn chiến thắng bằng cách cắt xén giá**

Gia đình Keith Wakelin vốn từ Rotorua, New Zealand, một thành phố xinh đẹp được xây dựng trên miệng một ngọn núi lửa. Họ chuyển tới British Columbia, Canada khi ông còn là một thiếu niên.

Là một đấu thủ chạy cự li dài xuất sắc, ông được biết đến như một đối thủ khó nhằn với gần 40 năm kinh nghiệm thi đấu. Năm 42 tuổi, ông thắng giải đua Núi Knee Knackering 50 kilomet của Vancouver năm 2000. Ở tuổi 52, ông vẫn là một vận động viên đáng gờm.

Keith nhanh chóng nhận ra đầu tư và chạy đường dài bản chất khá giống nhau. Bạn không được quá nặng nếu bạn muốn chạy nhanh trong cả một khoảng cách dài. Và nếu bạn muốn tăng lợi thế của mình trong việc làm giàu, bạn không thể mang theo một gánh quá nặng các chi phí tài chính.

Keith đã mua một chỉ số chứng khoán toàn thị trường thế giới, một chỉ số thị trường chứng khoán Canada, một chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ, và một chỉ số thị trường trái phiếu Canada để đa dạng hóa tài khoản của mình.



Ông chỉ đơn giản làm theo hướng dẫn về cách hoạt động của couch potato toàn cầu trên tạp chí Money- Sense, theo đó bạn có thể chia số tiền của mình theo phân bổ như Bảng 6.3. MoneySense theo dõi danh mục này trên mạng.<sup>(5)</sup>

Cuối mỗi năm, Keith nhìn lại phân bổ tài khoản của ông. Mỗi chỉ số có hiệu quả hoạt động khác nhau chút ít. Một năm chỉ mất ít phút, Keith tái cân bằng tài khoản của ông về phân bổ ban đầu.

Bằng cách bán một ít chỉ số tốt hơn để thêm vào chỉ số kém hơn mỗi năm, Keith kiếm được tổng lợi nhuận là 28,5% (tính theo đôla Canada) từ tháng 1 năm 2005 tới tháng 1 năm 2011. Khoảng thời gian này bao gồm cả giai đoạn biến động của thị trường chứng khoán thế giới năm 2008-2009.<sup>(5)</sup>

### **Danh mục của Keith đã phát triển thế nào?**

Tại Canada có năm ngân hàng chính có năm phần chủ chốt trong việc kinh doanh quỹ tương hỗ quản lý chủ động:

1. Ngân hàng Toronto Dominion (Ngân hàng TD)  
<[www.tdcanadatrust.com](http://www.tdcanadatrust.com)>
2. Ngân hàng Montreal (BMO) <[www.bmo.com/home](http://www.bmo.com/home)>
3. Ngân hàng Thương mại Hoàng gia Canada (CIBC)  
<[www.cibc.com](http://www.cibc.com)>
4. Ngân hàng Scotia <[www.scotiabank.com](http://www.scotiabank.com)>
5. Ngân hàng Hoàng gia Canada (RBC) <[www.rbc.com](http://www.rbc.com)>

Quỹ quản lý chủ động giống với danh mục của Keith nhất (xét về cách phân bổ tài sản) là “Quỹ Cân bằng” và mỗi ngân hàng Canada ở trên đều có quỹ cân bằng chủ lực của họ bao gồm cả cổ phiếu và trái phiếu.



*Nguồn: [Globeinvestor.com](http://Globeinvestor.com) Hiệu quả hoạt động quỹ<sup>(6)</sup>*

Hiệu quả hoạt động tài khoản của Keith so sánh với các ngân hàng thì thế nào?

Trong các quỹ trong Biểu đồ 6.3, quỹ duy nhất có thể đánh bại Keith là Quỹ Cân bằng NB của Ngân hàng Montreal. Trong một khoảng thời gian sáu năm, Keith đánh bại bốn trong số năm quỹ tương hỗ

cân bằng đáng nể nhất của Canada mà thậm chí không cần mất nhiều sức. Tất nhiên, sẽ có những quỹ cân bằng quản lý chủ động đánh bại được Keith theo thời gian, nhưng không có cách nào biết đó là quỹ nào. Ví dụ, năm tới Quỹ Ngân hàng Montreal, vốn hiện đang dẫn đầu, có thể sẽ đứng sau tất cả các quỹ khác. Đây là điều thường xảy ra trong ngành quỹ đầu tư. Chỉ có duy nhất một điều chắc chắn: Nhờ có cơ cấu phí thấp, danh mục đầu tư của Keith đã vượt qua ít nhất 90% các quỹ cân bằng chủ động quản lý. Và nếu tiền của ông nằm trong một tài khoản bị đánh thuế, ông có thể vượt lên xa hơn đa số các quỹ quản lý chủ động của Canada.

### **Người Canada làm thế nào để có thể đầu tư như Keith?**

Nếu bạn muốn đầu tư như Keith, bạn có hai lựa chọn chi phí thấp sau:

1. Bạn có thể mua các Quỹ Chỉ số Ngân hàng Toronto Dominion với chi phí thấp <[www.tdcanadatrust.com/mutualfunds/tdseriesfunds/index.jsp](http://www.tdcanadatrust.com/mutualfunds/tdseriesfunds/index.jsp)> (được gọi là các Quỹ e-Series), là quỹ chỉ số cân đối rẻ nhất của Canada năm 2010. Hoặc,

2. Bạn có thể mở một tài khoản môi giới chiết khấu và mua các Quỹ Chỉ số Hoán đổi danh mục.

Hãy cùng xem xét các chỉ số ngân hàng trước:

Ngân hàng Toronto Dominion hiện có các quỹ chỉ số được định giá cạnh tranh nhất tại Canada. Nhưng nếu bạn thử bước vào một ngân hàng và mua nó, một trong hai điều sau có thể xảy ra:

1. Đại diện ngân hàng có thể thuyết phục bạn mua quỹ quản lý chủ động thay vì quỹ đó. Hoặc,

2. Người đại diện có thể bán cho bạn quỹ chỉ số chi phí cao. <[www.tdcanadatrust.com/mutualfunds/tdseriesfunds/](http://www.tdcanadatrust.com/mutualfunds/tdseriesfunds/)> (Phải, Ngân hàng TD cũng có bán các chỉ số giá cao, đắt gần gấp đôi các chỉ số mà tôi giới thiệu ở dưới.)

Các chỉ số chi phí thấp được gọi là các Quỹ e-Series và bạn chỉ có thể mua trên mạng tại <[www.td-candadatrust.com/mutualfunds/tdeseriesfunds/index.jsp](http://www.td-candadatrust.com/mutualfunds/tdeseriesfunds/index.jsp)>. (7)

## **Các quỹ chỉ số e-Series của ngân hàng TD**

Bảng 6.4 cho thấy các quỹ chỉ số e-Series của Ngân hàng TD có chỉ số chi phí trung bình chỉ 0,4% một năm, so với hơn 2,5% hàng năm của quỹ quản lý chủ động Canada trung bình. (8) Chi phí của quỹ Canada được báo cáo là cao hơn của bất kỳ nước nào khác, vậy nên tốt nhất là tránh bị gạt. (9) Nếu bạn muốn sử dụng chiến lược couch potato toàn cầu để đầu tư với các quỹ e-Series rẻ, đây là mã xác định và tỉ lệ phí tổn ẩn hàng năm của từng quỹ.



Bạn sẽ cần tối thiểu 100 đôla để mở tài khoản. Nếu bạn muốn tự động kí quỹ một khoản tiền vào mỗi chỉ số từ tài khoản ngân hàng của mình, hãy làm theo thủ tục online. Khoản mua tối thiểu cho kí quỹ tự động là 25 đôla một tháng, và không có phí nào kèm theo tài khoản – trừ tiền rút phạt 2% nếu bạn bán trong vòng 90 ngày mở tài khoản. (10)



Với nhà đầu tư muốn chi phí thấp và tiện lợi, những quỹ này chính là thứ họ tìm, và bạn có thể tái đầu tư cổ tức miễn phí.

Hãy nhớ rằng một quy tắc chủ đạo tốt là phải giữ vững phân bổ tài khoản của bạn. Chọn mỗi chỉ số một lượng phần trăm và cân bằng nó hàng năm.

Để kết hợp công thức couch potato với việc phân trái phiếu phải tương ứng với tuổi của một người, tôi khuyên bạn nên chọn một trong những phần dựa theo tuổi trong Bảng 6.5.

## **Đầu tư chỉ số hóa của Canada cùng các quỹ hoán đổi danh mục**



Khi Keith lần đầu mở tài khoản đầu tư chỉ số hóa của mình, Ngân hàng Toronto Dominion không cung cấp các Quỹ Chỉ số e-Series. Thay vào đó, Keith xây dựng một danh mục gồm các quỹ hoán đổi danh mục (ETF), là những quỹ chỉ số được mua theo giá trên thị trường chứng khoán qua một công ty môi giới.

Đầu tư bằng ETF sẽ đáng giá nếu bạn không đầu tư thường xuyên vào tài khoản của mình hoặc nếu số dư của tài khoản của bạn khá lớn.

Các chi phí đi kèm với bốn quỹ chỉ số hoán đổi danh mục (ví dụ như của Keith) cộng lại thành phí thường niên chiếm đến 0,3% một năm. Như vậy là rẻ hơn một chút so với các Quỹ e-Series của ngân hàng TD, nhưng số tiền tiết kiệm được có lẽ không đáng để chịu rắc rối như thế. Bạn có thể quyết định bằng cân nhắc quy mô tương đối tài khoản của bạn với số tiền tiết kiệm.

Trong một tài khoản 100.000 đôla, quỹ ETF như của Keith mất 100 đôla một năm cho các phí tồn ẩn.

Trong một tài khoản 100.000 đôla, các chỉ số e-Series mất 400 đôla một năm cho các phí tồn ẩn.

Số tiền tiết kiệm hàng năm 100 đôla trong một tài khoản 100.000 đôla không đáng để bạn phải chịu rắc rối nếu bạn thường xuyên bổ sung vào tài khoản của mình. Đây là lý do tại sao:

Nếu bạn đầu tư hàng tháng, bạn sẽ phải trả phí môi giới là 9,99 đôla cho mỗi lần mua online với ETF (và còn hơn thế nếu tài khoản của bạn có giá trị dưới 100.000 đôla).

9,99 đôla đó góp lại hàng tháng sẽ là gần 120 đôla một năm. Vậy nếu giá trị tài khoản của bạn không trên 100.000 đôla, các Quỹ Chỉ số e-Series sẽ tốt hơn bởi chúng không mất phí hoa hồng trong mua bán.

Bảng 6.6 cho thấy các chi phí đi kèm với việc mua chỉ số e-Series hàng tháng (với tỉ lệ phí tồn cao hơn nhưng không mất phí hoa

hồng) và việc mua quỹ hoán đổi danh mục (với tỉ lệ phí tổn thấp hơn nhưng mất phí mua).

Đầu tư vào ETF không có lợi thế chi phí một khi tài khoản đầu tư phải thanh toán khoảng 120.000 đôla, nhưng lại đòi hỏi nhiều công sức hơn một chút từ nhà đầu tư. Thêm vào đó, nếu tài khoản của nhà đầu tư không quá 120.000 đôla và họ thực hiện nhiều hơn 12 cuộc mua bán trong một năm, chi phí tiết kiệm sẽ trở thành lợi thế của các Quỹ e-Series. Từ Bảng 6.6 có thể rút ra được rằng một tài khoản ETF 700.000 đôla sẽ tiết kiệm được 580,12 đôla một năm so với một tài khoản chỉ số hóa e-Series, ngay cả sau khi trả 9,99 đôla mỗi tháng (119,88 đôla một năm) cho phí hoa hồng hàng năm.



Để mua Quỹ Chỉ số Hoán đổi danh mục, nhà đầu tư phải mở một tài khoản môi giới chiết khấu. Có rất nhiều công ty môi giới của Canada cung cấp dịch vụ này, bao gồm Waterhouse TD, <[www.tdcanadatrust.com/easyweb5/start/tdw/get\\_started.jsp](http://www.tdcanadatrust.com/easyweb5/start/tdw/get_started.jsp)> Lợi thế Nhà đầu tư của CIBC, <[www.investorsedge.cibc.com/ie/home.jsp](http://www.investorsedge.cibc.com/ie/home.jsp)> Hành động trực tiếp Ngân hàng Hoàng gia, <[www.rbcdirectinvesting.com/](http://www.rbcdirectinvesting.com/)> và Nhà đầu tư Q- trade <[www.qtrade.ca/](http://www.qtrade.ca/)>.

Phí bán hàng thay đổi tùy theo từng quỹ, nhưng đây là một thị trường cạnh tranh và phí đang giảm dần. Nếu bạn vẫn hứng thú với ETF và muốn mua như Keith, bạn sẽ phải mua các chỉ số sau từ sàn giao dịch Toronto qua môi giới. Tên viết tắt đứng trước mỗi chỉ số đại diện cho mã bạn cần nhập (được gọi là ký hiệu chứng khoán) trước khi thực hiện mỗi lần mua.

- XIU = Chỉ số chứng khoán Canada
- XBB = Chỉ số trái phiếu Canada
- XIN = Chỉ số chứng khoán thế giới
- XSP = Chỉ số chứng khoán Mỹ

Dù bạn mua quỹ chỉ số e-Series từ Ngân hàng TD hay chọn các chỉ số ETF mua qua môi giới, bạn vẫn sẽ có thể đánh bại phần lớn các chuyên gia – như Keith đã làm.

### **Chỉ số hóa tại Singapore – Cặp đôi xây dựng được một danh mục phát triển nhanh chóng trong Thành phố Sư Tử**

Những người Singapore mong muốn đầu tư vào các chỉ số chi phí thấp có thể lên Google để tìm kiếm các lựa chọn cho mình. Nhưng như những con rắn độc ẩn nấp trong rừng rậm của thành phố Sư Tử, luôn có những con rắn nham hiểm tại ngành dịch vụ tài chính luôn rình rập bào mòn dần tiềm năng đầu tư của bạn. Tìm kiếm “các Quỹ chỉ số Singapore” bạn sẽ thấy một công ty cung cấp các quỹ chỉ số phí mất gần 1% một năm. Nghe có vẻ chẳng to tát gì, nhưng đây lại chính là điều mà các nhà tiếp thị muốn bạn nghĩ. Trả 1% cho một quỹ chỉ số có thể làm tổn thất của bạn hàng trăm ngàn đô-la trong suốt thời gian đầu tư.

Nhà bán lẻ quỹ chỉ số của Singapore, Fundsu- permart <[www.fundsUPERmart.com/main/home/index.svdo](http://www.fundsUPERmart.com/main/home/index.svdo)> có bán Chuỗi Đầu tư Vĩnh viễn, cung cấp một Quỹ Chỉ số chứng khoán 500 S&P <[www. f undsuperma rt.com/ma in/f undinf o/viewFund. svdo? sedolnumber=370283#charge](http://www.fundsUPERma rt.com/ma in/f undinf o/viewFund. svdo? sedolnumber=370283#charge)> tính giá 0,97% hàng năm (một tỉ lệ phí tổn) và họ đòi trả thêm một khoản 2% phí trước khi bán để mua. (11)

Hãy cùng giả định có hai chị em người Singapo quyết định đầu tư vào chỉ số Mỹ. Một người mua Quỹ Chỉ số chứng khoán 500 S&P qua Fundsupermart, còn người kia chọn Quỹ Chỉ số Hoán đổi danh mục cổ phiếu 500 S&P chi phí thấp của Vanguard bị đánh phí chỉ 0,09% một năm, có thể được mua qua công ty môi giới DBS Vickers của Singapo. (12)

Trước các loại phí, mỗi quỹ có một khoản lợi nhuận giống nhau bởi chúng ở trong cùng một thị trường. Chi phí có vẻ chẳng là bao khi được thể hiện bằng một lượng rất nhỏ, chỉ 0,97% chẳng hạn. Nhưng không. Bảng 6.7 cho thấy những phí tưởng chừng nhỏ

nhưng qua thời gian có thể giết chết lợi nhuận đầu tư như thế nào. Nếu chỉ số chứng khoán 500 S&P của Mỹ thu được 5% trong vòng năm năm tới, một nhà đầu tư “chỉ” phải trả 0,97% sẽ mất đi gần 20% lợi nhuận mỗi năm.

Khó mà có thể tưởng tượng rằng, trong vòng 45 năm, chi phí thực của “khoản phí nhỏ” như vậy có thể chênh lệch lên đến hơn 180.000 đôla trong một vụ đầu tư 20.000 đôla. Chi phí là một vấn đề, và bạn không muốn bị lừa gạt bởi những con số phần trăm nhỏ.



### **Người dân Singapore đi theo con đường chỉ số hóa**

Seng Su Lin và Gordon Cyr gặp nhau vào năm 2001 khi họ tham gia tình nguyện cho Special Olympics ở Singapore. Gordon dạy học ở trường Singapore Mỹ và Seng Su Lin (sẽ được gọi là Su) dạy viết kỹ thuật tại trường Bách khoa Singapore và Đại học Quốc gia của Singapore, đồng thời cô đang theo học bằng cử nhân ngôn ngữ tâm lý học, nghiên cứu về việc con người học và sử dụng ngôn ngữ ra sao.

Hai người kết hôn năm 2008, và Gordon (người gốc Canada) vô cùng bức tức khi kiểm tra vụ đầu tư của anh. Anh giải thích:

“Tôi từng dạy ở Kenya, và ngôi trường ủy nhiệm cho chúng tôi dùng tiền cá nhân đầu tư vào một trong hai công ty. Một trong hai công ty đó là công ty đầu tư nước ngoài trách nhiệm hữu hạn Đời sống Quốc tế Zu- rich, <[www.zurich.com/international/singapore/home/welcome.html](http://www.zurich.com/international/singapore/home/welcome.html)> trụ sở tại đảo Man. Họ đầu tư vào quỹ quản lý chủ động, nhưng rồi tôi bắt đầu cảm thấy mình như bị lừa. Trước khi mở tài khoản tôi đã hỏi rõ ràng đại diện rằng liệu tôi có thể kiểm soát lượng đầu tư của mình, và anh ta nói rằng tôi có thể. Nhưng sau một thời gian, tôi muốn dừng đóng góp. Báo cáo thật sự rất khó hiểu. Tôi không thể biết mình đã kí quỹ bao nhiêu trong thời gian qua và khó mà có thể xem tài khoản của tôi đáng giá thế nào.”<sup>(13)</sup>

Cảm thấy bất an, Gordon nghĩ rằng việc dừng trả tiền hàng tháng cho công ty có lẽ sẽ dễ dàng. Nhưng đại diện Zurich (giờ không còn làm cho công ty nữa) nói Gordon đã kí một hợp đồng kí quỹ một lượng tiền nhất định hàng tháng – và anh phải tuân thủ nó. Gordon tức giận rút tiền khỏi Zurich, và anh bị phạt nặng vì điều đó.

Mong muốn có thể quản lý tiền của mình, Gordon mở một tài khoản với DBS Vickers <[www.dbsvickers.com/Pages/default.aspx](http://www.dbsvickers.com/Pages/default.aspx)> tại Singapore, để tạo một tài khoản đa dạng hóa và cân bằng gồm các Quỹ chỉ số Hoán đổi danh mục tương tự như phương thức couch potato mà Keith Wakelin (người Canada mà chúng ta đã nói ở trước) đang theo. Điểm khác biệt chính là Gordon không biết anh và Su cuối cùng sẽ nghỉ hưu ở đâu.

Gia đình Su ở Singapore, còn gia đình Gordon ở Canada, họ còn sở hữu một miếng đất ở Hawaii nữa. Vì thế Gordon nghĩ sẽ an toàn nếu chia tài sản của anh ra thị trường Singapore, Canada cùng các thị trường cổ phiếu và trái phiếu toàn cầu khác. Danh mục đầu tư các chỉ số Quỹ Hoán đổi danh mục của họ như sau:

- 20% chỉ số trái phiếu Singapore (kí hiệu chứng khoán A35)
- 20% chỉ số thị trường chứng khoán Singapore (kí hiệu chứng khoán ES3)
- 20% chỉ số trái phiếu ngắn hạn Canada (kí hiệu chứng khoán XSB)
- 20% chỉ số thị trường chứng khoán Canada (kí hiệu chứng khoán XIC)
- 20% chỉ số thị trường chứng khoán thế giới (kí hiệu chứng khoán VT)

Hai chỉ số đầu ở trên được giao dịch tại Thị trường Chứng khoán Singapore; hai chỉ số tiếp theo được giao dịch trên sàn giao dịch chứng khoán Canada; chỉ số cuối cùng, chỉ số thị trường chứng khoán thế giới, được mua bán trên sàn giao dịch chứng khoán New

York. Nhưng bạn có thể mua tất cả trên mạng qua công ty môi giới Singapore DBS Vickers.

Gordon và Su tái cân bằng tài khoản của họ bằng cách mua thêm hàng tháng. Ví dụ, nếu chỉ số trái phiếu Singapore không được tốt như các chỉ số khác, sau một tháng nó sẽ chiếm ít hơn 20% tổng đầu tư của họ (Hãy nhớ rằng họ phân bổ 20% tài khoản vào từng chỉ số). Vậy khi họ thêm tiền mới vào tài khoản, họ sẽ thêm vào chỉ số Singapore. Nếu chỉ số chứng khoán thế giới, chỉ số chứng khoán Canada, và chỉ số chứng khoán Singapore tăng lên, khiến Gordon và Su có ít hơn 40% tổng chỉ số trái phiếu, họ sẽ thêm tiền vào các chỉ số trái phiếu trong đợt đầu tư tiếp theo.

Làm vậy đảm bảo được rằng:

- Họ đang tái cân bằng danh mục đầu tư của mình để tăng tính an toàn tổng thể.
- Họ mua những chỉ số kém hơn, trong dài hạn có vẻ sẽ có lợi nhuận cao hơn.

Nếu bạn hứng thú với việc theo từng bước hướng dẫn cách mua Quỹ Chỉ số Hoán đổi danh mục ở Singapore, bạn có thể truy cập website của tôi tại: <http://andrewhallam.com/2010/10/singaporeans-investing-cheaply-with-exchange-traded-index-funds/>.

### **Ngày càng nhiều người Singapore đang dần hiểu được vấn đề**

Luôn phải nhớ rằng mục tiêu của ngành dịch vụ tài chính là kiếm tiền – cho họ, không phải cho bạn. Không bỏ lỡ cơ hội, người Singapore đang dần biết đến lợi ích từ việc đầu tư chi phí thấp.

Blogger tài chính Kay Toh, tại Moneytalk.sg, đã so sánh hoạt động của Quỹ Hoán đổi danh mục chỉ số Straits Times Singapore (ngày 6 tháng 5 năm 2004 đến ngày 6 tháng 5 năm 2009) với các đơn vị tín thác thị trường chứng khoán Singapore có thể mua qua Fund-supermart. Bạn có thể thấy kết quả mỗi quỹ ở Bảng 6.8.

Liệu có năm nào đơn vị tín thác nào đó thắng được chỉ số thị trường không? Chắc chắn là có, nhưng bạn hay bất cứ ai cũng đều không thể biết là đơn vị nào sẽ thắng.

**Bảng 6.8** Hoạt động đơn vị tín thác thị trường Singapore và Chỉ số thị trường chứng khoán Singapore (6/5/2004 – 6/5/2009)



*Nguồn: Fundsupermart, Sàn giao dịch Singapore, Streetracks<sup>(14)</sup>*

Bởi chẳng ai có thể chọn xem đơn vị tín thác nào (quỹ quản lý chủ động) có thể tốt hơn các chỉ số trong tương lai, nhà đầu tư có học thức sẽ không đánh cược mà làm theo Gordon và Su: xây dựng danh mục với các chỉ số chi phí thấp.

### **Chỉ số hóa tại Úc – Chiến thắng bằng một vũ khí Mỹ**

Một người Úc 28 tuổi, Neerav Bhatt, kiếm sống bằng cách mà một thập kỷ trước ít người có thể tưởng tượng nổi. Anh là một blogger toàn thời gian. Dành phần lớn thời gian trong ngày ngồi bên màn hình máy tính, Neerav nói anh đọc nhiều hơn là viết. Luôn luôn phải tìm kiếm cảm hứng, anh ngẫu nhiên các bài báo mạng để khơi nguồn năng lượng sáng tạo của mình và có thứ để bình luận trong blog của chính anh.

Việc đọc nhiều như vậy giúp anh biết đến lợi thế của quỹ chỉ số so với quỹ tương hỗ quản lý chủ động (được biết đến là đơn vị tín thác ở Úc). “Phần lớn các nhà tư vấn tài chính chỉ là người bán hàng. Và người ta còn lâu mới nên tin họ”, anh nói, giải thích rằng đa số người Úc chỉ đi vào tới một ngân hàng nào đó và mua sản phẩm đầu tư với phí thường đến gần 2% một năm.

Sau lần đầu đọc một bài báo về quỹ chỉ số, Neerav đầu tư sâu hơn vào việc nghiên cứu một bản copy quyền sách cổ điển của giáo sư Burton Malkiel ở Đại học Princeton, Một bước ngẫu nhiên xuống Phố Wall. Sau đó, anh phát hiện ra công ty đầu tư phi lợi nhuận của Mỹ Vanguard có dựng một cơ sở tại Úc.

“Vanguard đã ở Úc hàng năm nay rồi, nhưng không ai nói gì về nó”, anh nói. Và Neerav nhận ra tại sao. Kiến thức và giáo dục về tài chính phần lớn mọi người đều được nhận từ các nhà tư vấn, những kẻ kiếm sống bằng cách bán những sản phẩm đắt đỏ cho người khác. Khó khăn của Vanguard là nó đang nằm trong một cộng đồng dịch vụ đầu tư chỉ muốn thu về càng nhiều phí càng tốt từ những nhà đầu tư không hề ngờ vực họ.

Neerav phát hiện ra người Úc có thể mở tài khoản tại Vanguard và cũng có thể thường xuyên xuyên tiền hưu bổng của họ tới Vanguard.(15) Vanguard cung cấp các chỉ số riêng biệt cho thị trường Úc và thị trường thế giới, nhưng một trong những cách đầu tư sinh lời hơn của Vanguard là sử dụng các Quỹ Chiến lược Đời sống. Quỹ này là tập hợp các chỉ số, các danh mục hoàn thiện trong một quỹ đơn, và cơ cấu phí giảm khi tài khoản tăng lên về giá trị.

Họ có thể lựa chọn xây dựng một danh mục gồm các quỹ chỉ số riêng biệt qua Vanguard Úc và sẽ phải trả một lượng phí cao hơn nhiều. Đó là bởi cơ cấu phí được xác định dựa trên quy mô mỗi quỹ, không phải quy mô mỗi tài khoản. Nhà đầu tư có càng nhiều tiền trong mỗi quỹ, tỉ lệ phí càng thấp. Vậy một nhà đầu tư có 200.000 đôla sẽ phải trả ít hơn nhiều nếu người đó sử dụng Quỹ Chiến lược Đời sống Úc của Vanguard thay vì xây dựng một danh mục đầu tư với các chỉ số Vanguard riêng biệt. Bảng 6.9 cho ta biết các chi phí tương đối.

Bạn nên chọn quỹ dựa trên khả năng chịu đựng rủi ro của mình. Nếu bạn muốn một phần trái phiếu gần với tuổi mình, bạn có thể chọn từ các quỹ sau.

#### 1. Quỹ Chiến lược Đời sống Phát triển cao Vanguard:

<[www.vanguard.com/au/personal\\_investors/investment/managed-funds-up-to-\\$500000/diversified/high-growth.cfm](http://www.vanguard.com/au/personal_investors/investment/managed-funds-up-to-$500000/diversified/high-growth.cfm)> với 10% trái phiếu, 90% cổ phiếu. Đây sẽ khá phù hợp với những nhà đầu tư chịu được rủi ro cao hoặc các nhà đầu tư cuối tuổi thanh thiếu niên hoặc tầm 20 tuổi.



2. Quỹ Chiến lược Đời sống Phát triển Vanguard:  
<[www.vanguard.com/au/personal\\_investors/investment/managed-funds-up-to-\\$500000/diversified/growth.cfm](http://www.vanguard.com/au/personal_investors/investment/managed-funds-up-to-$500000/diversified/growth.cfm)> với 30% trái phiếu, 70% cổ phiếu. Quỹ này có ích cho các nhà đầu tư tầm 30 hoặc 40 tuổi.

**Bảng 6.9** Các lựa chọn Quỹ Chiến lược Đời sống của Vanguard Úc (niêm yết theo đô-la Úc)



*Nguồn: Công ty đầu tư Vanguard Úc<sup>(16)</sup>*

3. Quỹ Chiến lược Đời sống Cân bằng Vanguard:  
<[www.vanguard.com/au/personal\\_investors/investment/managed-funds-up-to-\\$500000/diversified/balanced.cfm](http://www.vanguard.com/au/personal_investors/investment/managed-funds-up-to-$500000/diversified/balanced.cfm)> với 50% trái phiếu, 50% cổ phiếu. Các nhà đầu tư trẻ dè dặt hoặc đã ở tuổi 50, 60 có lẽ sẽ thích tính an toàn của quỹ này, mà vẫn có khả năng phát triển với 50% chỉ số chứng khoán.

4. Quỹ Chiến lược Đời sống An toàn Vanguard:  
<[www.vanguard.com/au/personal\\_investors/investment/managed-funds-up-to-\\$500000/diversified/conservative.cfm](http://www.vanguard.com/au/personal_investors/investment/managed-funds-up-to-$500000/diversified/conservative.cfm)> với 70% trái phiếu, 30% cổ phiếu. Những người đã nghỉ hưu hoặc những nhà đầu tư vô cùng dè dặt có lẽ sẽ phù hợp với quỹ này.<sup>(17)</sup>

### **Thêm một vài lời về rủi ro**

Những nhà đầu tư có lương hưu từ chính phủ hay doanh nghiệp có lẽ không cảm thấy mình cần phải đầu tư quá cẩn trọng. Ví dụ, một giáo viên dạy học ở trường 50 tuổi có hưu bổng sẽ muốn mua Quỹ Phát triển thay vì Quỹ An toàn. Theo thời gian, Quỹ Phát triển có thể hoạt động tốt hơn, nhưng sẽ biến động nhiều hơn. Nếu một người có nguồn thu nhập cao thay thế khi về hưu, họ có lẽ sẽ lựa chọn phương án rủi ro hơn/lợi nhuận cao hơn.

Neerav có lẽ đúng khi cho rằng phần lớn người Úc không hề biết đến Vanguard. Nhưng chắc chắn một điều, trong những con số

có biểu thị cho nền kinh tế. Càng nhiều người Úc hiểu về Vanguard, sản phẩm của nó sẽ càng rẻ hơn.

## **Bước tiếp theo**

Một khi đã biết cách xây dựng tài khoản chỉ số hóa, thời gian cam kết bạn sử dụng cho việc quyết định đầu tư và thực hiện giao dịch sẽ trở nên tối thiểu. Kết quả là bạn sẽ dành ít hơn một giờ mỗi năm cho việc đầu tư của mình.

Không ai biết thị trường cổ phiếu và trái phiếu sẽ ra sao trong vòng 5, 10, 20 hay 30 năm nữa. Nhưng có một điều chắc chắn: nếu bạn xây dựng một tài khoản các quỹ chỉ số được đa dạng hóa, bạn sẽ đánh bại được 90% các chuyên gia đầu tư, thậm chí còn tốt hơn thế nếu là tài khoản bị đánh thuế.

Chỉ có duy nhất một rủi ro vô cùng mĩa mai cản trở thành công đầu tư của bạn. Nếu bạn nói chuyện với tư vấn viên của một định chế tài chính, họ sẽ cố gắng hết sức thuyết phục bạn đi theo lựa chọn có phí cao hơn và kém hiệu quả hơn. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ bật mí một số mẹo họ sử dụng để giữ chân các nhà đầu tư tránh xa khỏi các quỹ chỉ số.

## **Chú thích**

(1) Morningstar.com, Lợi nhuận quỹ cân bằng cho chỉ số chứng khoán toàn thị trường Mỹ của Vanguard (VTSMX), chỉ số thị trường chứng khoán thế giới của Vanguard (VGTSX), và chỉ số trái phiếu toàn thị trường của Vanguard (VBMFX) (2006-2011).

(2) Morningstar.com, Lợi nhuận quỹ cho Quỹ cân bằng Fidelity (FBALX), Quỹ cân bằng T. Rowe Price (RPBAX), và Quỹ cân bằng các quỹ Mỹ (ABALX) (2006-2011).

(3) Morningstar.com, tỉ lệ doanh thu của quỹ.

(4) Morningstar.com, tỉ lệ doanh thu quỹ cho các Quỹ Hướng tới Hưu trí của Vanguard.

- (5) “Hiệu quả hoạt động của Couch Potato toàn cầu”, truy cập ngày 10 tháng 1 năm 2011, [http://www.canadianbusiness.com/my\\_money/investing/article.jsp?content=20070123\\_122259\\_5192&ref=related](http://www.canadianbusiness.com/my_money/investing/article.jsp?content=20070123_122259_5192&ref=related).
- (6) [Globeinvestor.com](http://Globeinvestor.com) Hiệu quả hoạt động của các quỹ.
- (7) Ngân hàng Toronto Dominion, quỹ chỉ số e-Series, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://tdcanadatrust.com/mutualfunds/tdeseriesfunds/index/jsp>.
- (8) Ibid.
- (9) Ajay Khorana, Henri Servaes, và Peter Tufano, “Phí của quỹ tương hỗ trên thế giới”, Nhận xét của các nghiên cứu tài chính 2008 tập 22, số 3 (Tòa báo Đại học Oxford) truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://faculty.london.edu/hservaes/rfs2009.pdf>.
- (10) Ngân hàng Toronto Dominion, quỹ chỉ số e-Series, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://www.tdcanadatrust.com/mutualfunds/tdeseriesfunds/index.jsp>.
- (11) Chi phí Quỹ Chỉ số chứng khoán 500 S&P vô hạn, truy cập ngày 10 tháng 1 năm 2011, <http://www.fundsupermart.com/main/fundinfo/viewFund.svdo?sedolnumber=370283#charge>.
- (12) Chi phí Quỹ Hoán đổi danh mục 500 S&P Vanguard, truy cập ngày 10 tháng 1 năm 2011, <http://finance.yahoo.com/q/pr?s=SPY+Profile>.
- (13) Phỏng vấn riêng với Gordon Cyr, ngày 10 tháng 10 năm 2010, tại Singapore.
- (14) [Fundsupermart.com](http://www.fundsupermart.com) cho Hiệu quả hoạt động đơn vị tín thác quản lý chủ động thị trường Singapore, truy cập tháng 5 năm 2009, <http://www.fundsupermart.com/main/home/index.svdo>; Lịch sử giá

quỹ hoán đổi danh mục Singapore, truy cập tháng 5 năm 2009, [www.sgx.com](http://www.sgx.com); Lịch sử cổ tức của ETF thị trường Singapore: StreeTracks.com, truy cập tháng 5 năm 2009, <http://www.streetracks.com.sg/ssga/jsp/en/AnnualReport.jsp>.

(15) Vanguard Australia, Quỹ Chiến lược Đời sống và Các phí, truy cập ngày 1 tháng 11 năm 2010, [http://www.vanguard.com.au/personal\\_investors/investment/managed-funds-up-to-\\$500000/diversified/diversified\\_home.cfm](http://www.vanguard.com.au/personal_investors/investment/managed-funds-up-to-$500000/diversified/diversified_home.cfm).

(16) Ibid.

(17) Ibid.

# Quy tắc 7Thử ngó xem bí kíp của một kẻ ăn trộm

N

ếu bạn vẫn theo dõi những gì tôi đã viết đến giờ về đầu tư chỉ số hóa, tôi hi vọng rằng bạn sẽ lập kế hoạch mở một tài khoản chỉ số hóa của riêng mình. Hoặc có lẽ bạn sẽ muốn thuê một tư vấn viên chỉ trả phí để lập cho bạn.

Dù bằng cách nào thì nếu hiện bạn đang có một tư vấn tài chính mua cho bạn những quỹ tương hỗ quản lý chủ động, có lẽ bạn sẽ cân nhắc việc tách ra khỏi anh ta.

Việc đó nói thì dễ hơn làm. Tôi muốn nghĩ rằng đa số các nhà đầu tư tham dự những buổi hội thảo của tôi đã quyết định chỉ số hóa những món đầu tư của họ - nhằm tiết kiệm chi phí và thuế - để có thể xây dựng những tài khoản lớn hơn thay vì những loại hàng kém hiệu quả.

Nhưng không phải ai cũng vậy. Tôi biết nhiều người sắp chỉ số hóa tài khoản của mình đã nói chuyện với tư vấn tài chính của mình, hoàn toàn mong muốn được tự do tách ra, nhưng những lời rao hàng của người tư vấn đã ngăn họ lại.

Nhiều nhà tư vấn tài chính có sẵn trong đầu quyển sách bí kíp được viết để làm nhục chí những nhà đầu tư dự định đi theo con đường chỉ số hóa, và họ khởi xướng chiến lược của mình với thành công đáng chú ý, nói một cách ẩn dụ thì là đảm bảo rằng khách hàng của họ sẽ tiếp tục trèo lên ngọn Kilimanjaro với cái balo nặng 50 pound trên lưng.

**Hầu hết các tư vấn viên tài chính chống lại bạn bằng cách nào?**

Thông thường, khi một người bạn hay thành viên trong gia đình muốn mở một tài khoản đầu tư, họ sẽ nhờ tôi đi cùng. Để chuẩn bị trước, tôi nói ngắn gọn với nhà đầu tư mới về những thị trường, cách chúng hoạt động, và ưu điểm của đầu tư chỉ số. Tôi nói với người đó rằng bất kì nghiên cứu học thuật nào về đầu tư quỹ tương hỗ đều đi đến cùng một kết luận: Để có lợi thế tốt nhất trên thị trường chứng khoán, các quỹ chỉ số chi phí thấp chính là chìa khóa.

Bước vào một ngân hàng hay công ty dịch vụ tài chính, chúng tôi được mời ngồi xuống ghế nhưng đối diện với một tư vấn viên tài chính đang nói với chúng tôi về ưu điểm trong khả năng lựa chọn quỹ tương hỗ quản lý chủ động của anh ta. Khi bạn tôi đề cập đến những ưu điểm của quỹ chỉ số, người bán hàng liền nói liên tục về một kho câu chuyện bán hàng nhằm chống lại các chỉ số.

Đây là một vài trong những lý lẽ bác bỏ mà các tư vấn viên sẽ nói với bạn – tất nhiên là nhằm cố hết sức giữ tiền chảy vào túi họ và túi doanh nghiệp. Nếu bạn đã được chuẩn bị cho những gì họ có thể nói, bạn sẽ có khả năng giữ vững lập trường của mình tốt hơn. Đừng quên rằng đó là tiền của bạn, không phải của họ.

*Quỹ chỉ số rất nguy hiểm nếu thị trường chứng khoán đi xuống. Những người quản lý quỹ chủ động sẽ không bao giờ để tất cả trứng trong cùng một giỏ thị trường chứng khoán, để phòng lỡ may bị rơi sẽ vỡ hết. Một chỉ số thị trường chứng khoán sẽ kết nối 100% với lợi nhuận của thị trường chứng khoán.*

Đây là lúc người bán hàng nắm được cái thóp sợ hãi của khách hàng – nói rằng người quản lý chủ động có khả năng nhanh chóng bán tài sản thị trường chứng khoán trước khi thị trường đi xuống, cứu được tài sản quỹ tương hỗ của bạn khỏi bị rơi xuống quá sâu trong thời kì thị trường sụp đổ. Và rồi, khi thị trường có vẻ “an toàn hơn” (hay theo như lời chào hàng), một người quản lý quỹ tương hỗ sẽ lại mua cổ phiếu, giúp bạn lái con sóng lợi nhuận trở lại khi thị trường chứng khoán hồi phục.

Trong lý thuyết bán hàng thì mọi thứ nghe thật tuyệt, nhưng họ không thể xác định thời điểm thị trường như vậy – và các phí ẩn thì

vấn mắt. Hãy yêu cầu tư vấn viên của bạn nói cho bạn biết gần đây năm nào thị trường đi xuống thấp nhất. Anh ta sẽ nói là năm 2008. Hãy hỏi anh ta có phải phần lớn các quỹ quản lý chủ động đã đánh bại chỉ số chứng khoán toàn thị trường trong năm 2008. Nếu anh ta trả lời là có, vậy bạn đã bắt được rằng anh ta đang nói nhảm. Một nghiên cứu của Standard & Poor đã trích dẫn Tạp chí Phố Wall trong năm 2009, trình bày chi tiết sự thật: Đại đa số các quỹ quản lý chủ động vẫn thua các chỉ số thị trường chứng khoán tương đương với nó trong năm 2008 – khi thị trường trở nên tồi tệ nhất trong thời gian gần đây.<sup>(1)</sup> Rõ ràng là các nhà quản lý quỹ chủ động không có khả năng nhảy ra khỏi thị trường kịp thời.

Thêm vào đó, một chỉ số thị trường chứng khoán chỉ là một phần trong danh mục đầu tư. Đừng để tư vấn viên lừa bịp bạn bằng những số liệu so sánh một quỹ chỉ có chỉ số với những quỹ quản lý chủ động họ đang bán. Như chương 5 đã nói, những nhà đầu tư thông minh sẽ cân bằng danh mục của họ bằng chỉ số trái phiếu nữa.

Anh không thể chiến thắng thị trường với một quỹ chỉ số, họ sẽ nói vậy. Và một quỹ chỉ số chỉ có thể mang lại cho anh lợi nhuận trung bình. Tại sao lại tự gắn mình với cái tầm thường trong khi chúng tôi có cả đội ngũ những con người có thể lựa chọn quỹ tốt nhất cho bạn?

Tôi từng nghe điều này từ một số tư vấn viên. Và nó khiến tôi mỉm cười. Nếu quỹ tương hỗ trung bình không có chi phí nào đi kèm với nó – không phí dụng 12B1, không tỉ lệ phí tổn, không nghĩa vụ thuế, không mất hoa hồng hay phí tư vấn lưu động, và không chi phí vận hành – thì kẻ bán hàng kia sẽ đúng. Một quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường thu về khoản cũng khá gần với “trung bình”. Trong dài hạn, gần nửa quỹ quản lý chủ động của thế giới sẽ đánh bại chỉ số thị trường chứng khoán thế giới, và gần nửa số quỹ trên thế giới sẽ bị bại dưới nó. Nhưng để điều đó xảy ra bạn sẽ phải sống trong thế giới ảo tưởng như sau:

1. Tư vấn viên của bạn làm việc miễn phí. Không phí lưu động hay hoa hồng cho họ hay công ty. Nàng tiên rằng sẽ trả cho anh ta tiền thể chấp, hóa đơn thực phẩm, các kì nghỉ và những chi phí khác.

2. Công ty đầu tư không thu được đồng nào. Những công ty như Raymond James, T. Rowe Price, Fidelity, Đầu tư Putnam, Goldman Sachs, (và những doanh nghiệp quản trị tài sản “có lợi nhuận” còn lại) sẽ là những tổ chức từ thiện.

3. Các nhà nghiên cứu làm việc miễn phí. Không chỉ những công ty đầu tư ủng hộ cả thế giới bằng dịch vụ của họ, mà cả đội ngũ những nhà nghiên cứu cũng sẽ là những người nhân ái sẽ có lòng hảo tâm cống hiến thời gian và sức lực cho nhân loại.

4. Những nhà quản lý quỹ thực hiện việc mua bán cho các quỹ tương hỗ sẽ làm việc miễn phí. Họ được công ty cha mẹ truyền cho cảm hứng rằng họ sẽ mua bán cổ phiếu và trái phiếu miễn phí trong khi những kẻ tầm thường kém cỏi hơn thì lại làm việc có lương.

5. Các công ty đầu tư sẽ thực hiện giao dịch cổ phiếu miễn phí. Những công ty môi giới lớn sẽ lãnh đôn tài chính cho những giao dịch được thực hiện bởi các công ty đầu tư tương hỗ. Nhận thấy nhiệm vụ “giá trị tăng thêm” của công ty đầu tư, công ty môi giới sẽ trả tất cả tiền hoa hồng mà một công ty đầu tư thu trong giao dịch cổ phiếu.

6. Chính phủ sẽ miễn trách nhiệm thuế cho bạn. Bởi công ty đầu tư đã mang sự tốt đẹp đến cho cả thế giới, các chính phủ cũng sẽ làm ngơ trước những lợi nhuận phải thu thuế.

Nếu viễn cảnh tưởng tượng trên thành hiện thực, thì đúng, một quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường sẽ thu được lợi nhuận ở tầm trung bình.

Nhưng trong thực tế, những tư vấn viên nói rằng chỉ số chứng khoán toàn thị trường chỉ có lợi nhuận trung bình đang cho thấy họ là những chú Pinocchio hay những thủy thủ sau thời Columbus với phức cảm về “Trái Đất phẳng”.



Nhưng một kẻ bán hàng cứng rắn sẽ không bỏ cuộc tại đó. Sau đây, có lẽ bạn sẽ được nghe những điều kiểu như:

*Tôi có thể cho anh thấy rất nhiều quỹ tương hỗ đã đánh bại các chỉ số. Chúng tôi chỉ mua cho anh những quỹ tốt nhất thôi.*

Thật dễ dàng nếu bạn nhìn lại, chỉ vào 15 người chiến thắng của Giải vô địch mở bộ môn Golf của Anh và nói: “Đó, đây là những nhà vô địch đã thắng giải đấu mở Anh trong vòng 15 năm qua. Họ là những người có thể chiến thắng. Biết điều này khiến tôi có khả năng chọn những người sẽ vô địch trong vòng 15 năm tới – và chúng ta sẽ dùng tiền của bạn đặt cược vào lựa chọn của tôi.”

Các nghiên cứu chứng minh rằng quỹ hoạt động tốt trong quá khứ khó mà có thể tiếp tục hoạt động hiệu quả.

Hãy nhìn vào hệ thống đánh giá quỹ tương hỗ của Morningstar. Không ai trên thế giới có nhiều dữ liệu về quỹ tương hỗ hơn Morningstar. Chắc chắn là tư vấn tài chính địa phương bạn không thể. Nhưng như đã nói rõ ở chương 3, những quỹ được Morningstar cho điểm cao nhất dựa trên hoạt động ổn định và xuất sắc thường sẽ thua các chỉ số thị trường trong những năm sau đó.

Ngay cả Morningstar cũng nhận thấy tính phi lý này. John Rekenhaller, giám đốc nghiên cứu, đã nói trong ấn phẩm *Tại Vanguard* bản mùa thu năm 2000: “Công bằng mà nói tôi cũng không nghĩ rằng bạn sẽ muốn chú ý nhiều vào đánh giá của Morningstar đâu.”<sup>(2)</sup>

Vậy nếu Morningstar không thể chọn ra những quỹ tương hỗ tốt nhất trong tương lai, điều gì khiến người lên kế hoạch tài chính của bạn có thể - đặc biệt là khi đang cố gắng làm mờ mắt bạn bằng những ghi chép theo dõi lịch sử của một quỹ?

Nếu bạn thích làm người ta hoảng sợ, hãy thử nói điều này khi một tư vấn viên cố gắng bán cho bạn (hoặc bạn của bạn) một đám các quỹ mà anh ta tuyên bố rằng đã đánh bại chỉ số trong vòng 15 năm qua.

*Ồ, tuyệt thật. Những quỹ này đều đánh bại chỉ số trong 15 năm qua. Giờ anh thử cho tôi xem báo cáo tài khoản đầu tư cá nhân của anh từ 15 năm trước đi. Nếu anh có thể cho tôi thấy anh sở hữu tất cả những quỹ này từ khi đó, tôi sẽ đầu tư tất cả tiền của mình vào chỗ anh.*

Thôi được – có lẽ thế này hơi cay nghiệt. Bạn có lẽ sẽ không thấy bất kì cái nào trong những quỹ đó ở trong báo cáo danh mục 15 năm tuổi của anh ta. Nếu kẻ bán hàng có độ lì xuất sắc, bạn sẽ được đáp lại như sau:

*Nhưng tôi là một chuyên gia. Tôi có thể di chuyển tiền của bạn từ quỹ này sang quỹ khác, tận dụng lợi thế của biến động kinh tế toàn cầu và những chuỗi quản lý quỹ nóng và dễ dàng đánh bại một danh mục các chỉ số được đa dạng hóa.*

Chỉ nghĩ đến tình yêu kiều đó cũng khiến tôi nổi da gà. Nhiều tư vấn viên sẽ khiến bạn tin rằng họ bắt mạch được nền kinh tế - rằng họ có thể thấy trước cơ hội và những tai họa sắp xảy ra. Họ sẽ nói rằng sự khôn ngoan của họ sẽ giúp bạn có thể đánh bại một danh mục các chỉ số.

Nhưng nói về sự nhạy bén trong tài chính, người môi giới và tư vấn viên tài chính là kém nhất. Giỏi nhất sẽ là những người quản lý quỹ trợ cấp, quản lý quỹ tương hỗ, và quản lý quỹ phòng vệ. Như bình luận viên tài chính cá nhân Mỹ Suze Orman đã chỉ ra, phần lớn các tư vấn viên tài chính “chỉ là những kẻ bán hàng mặc comple sọc nhỏ”.

Người lên kế hoạch tài chính của bạn có thể chỉ có một khóa học hai tuần. Cùng lắm thì một người lên kế hoạch tài chính có chứng nhận chỉ cần một năm kinh nghiệm bán hàng ở một công ty môi giới, và dưới 6 tháng đào tạo đại học toàn thời gian (về các sản phẩm đầu tư, bảo hiểm, và lên kế hoạch tài chính), trước khi được nhận chứng chỉ. Chỉ cần thường xuyên đọc mỗi buổi tối, chẳng mấy chốc bạn sẽ hiểu biết về tài chính cá nhân còn rõ hơn cả đa số những người lên kế hoạch tài chính. Họ phải bán hàng. Họ phải xây dựng niềm tin.

Họ phải khiến bạn cảm thấy hài lòng. Những kĩ năng này là phần lớn nhất trong nghề của họ.

Khi Daniel Solin, luật sư phân xử, viết cuốn sách của ông, *Người môi giới có nợ bạn tiền?*, một người môi giới bảo ông:

*Đào tạo một người môi giới mới sẽ kiểu như sau: Học và tham gia chuỗi kì thi 7, 63, 65 và kì thi bảo hiểm. Tôi dành ba tuần học cách bán hàng. Nếu người môi giới muốn học về (phân bổ và đa dạng hóa tài sản), họ sẽ phải tự học.<sup>(3)</sup>*

Điều này có thể giải thích tại sao lại khá nhiều nhà đầu tư mọi lứa tuổi không có bất kì trái phiếu nào trong danh mục của mình. Do chủ yếu chỉ được đào tạo làm người bán hàng, có thể có nhiều đại diện tài chính không được học về ứng dụng của tài khoản đầu tư đa dạng hóa với cổ phiếu và trái phiếu.

Một tác giả sách tài chính Mỹ nổi tiếng William Bernstein nhắc lại lỗi hổng trong phần lớn công cuộc đào tạo tư vấn viên tài chính, trong quyển sách xuất sắc năm 2002 của ông, *Bốn cột trụ trong đầu tư*, cho rằng bất kì ai đầu tư tiền bạc nên đọc hai cuốn cơ bản sau:

*1. Một bước ngẫu nhiên xuống Phố Wall của Burton Malkiel*

*2. Nhận thức chung về quỹ tương hỗ của John Bogle*

*“Sau khi đọc xong hai quyển này, bạn sẽ biết về tài chính rõ hơn 99% tất cả môi giới cổ phiếu và phần lớn các chuyên gia tài chính khác”, ông nói.<sup>(4)</sup>*

Theo như những gì tôi thấy, ông ấy nói đúng.

Khi người bạn tốt của tôi Dave Alfawicki cùng tôi tới một ngân hàng ở White Rock, British Columbia vào năm 2004, chúng tôi gặp một phụ nữ trẻ đang bán quỹ tương hỗ. Dave muốn lập một tài khoản chỉ số hóa, còn tôi đưa anh ấy đi. Kiến thức của người tư vấn hổng quá lớn, nên tôi hỏi một câu: Cô đã có chứng chỉ nào và mất bao lâu để có nó? Cô ta đã nhận bằng bán quỹ tương hỗ qua một khóa gọi

là Các quỹ đầu tư ở Canada (IFIC). Đáng ra phải mất ba tuần học toàn thời gian để hoàn thành khóa học, nhưng cô ta cùng lớp đầy hoàn thành khóa học chỉ trong hai tuần chuyên sâu.<sup>(5)</sup> Trước khóa học hai tuần đó, cô ta hoàn toàn không biết chút gì về đầu tư.

Một năm sau, tôi tới một ngân hàng Canada khác với mẹ mình để giúp bà mở một tài khoản đầu tư. Chúng tôi muốn tài khoản có gần 50% chỉ số chứng khoán và 50% chỉ số trái phiếu. Tất nhiên, như thường lệ, tư vấn viên cố gắng thuyết phục chúng tôi không làm thế.

Nhưng một khi tư vấn viên nhận ra tôi biết nhiều về đầu tư hơn cô ta, cô ta thú nhận. Diễn giải về cuộc trao đổi, cô ta làm chúng tôi kinh ngạc:

*Trước tiên, chúng tôi xem xét khách hàng. Ngân hàng gợi ý rằng nếu khách hàng không biết nhiều về đầu tư, chúng tôi phải đặt họ vào một quỹ trong quỹ, ví dụ như, một quỹ tương hỗ có một chuỗi các quỹ trong đó. Nó sẽ đắt hơn một chút so với các quỹ tương hỗ bình thường. Công việc bán hàng này chỉ có hiệu quả với những nhà đầu tư không thực sự biết họ đang làm gì.*

*Nếu nhà đầu tư thông minh hơn, chúng tôi sẽ cung cấp cho từng người bọn họ loại hàng tại gia của quỹ tương hỗ quản lý chủ động. Chúng tôi không thu được nhiều tiền với loại này, nên phải đẩy những sản phẩm khác lên trước.*

*Không bao giờ chúng tôi được đề nghị cung cấp quỹ chỉ số của ngân hàng cho khách hàng. Nếu một nhà đầu tư yêu cầu sản phẩm này và chúng tôi không thể thuyết phục họ đừng mua, chỉ khi đó chúng tôi mới bán cho khách hàng.*

Tôi đề cao tính thật thà của cô ta. Đến cuối buổi nói chuyện, tư vấn viên hỏi tôi về những quyển sách nên đọc về đầu tư chỉ số hóa và vô cùng biết ơn viết lại một số đầu sách. Ít nhất thì cô ấy cũng sẵn sàng chăm sóc cho danh mục cá nhân của mình.

Ba năm sau, một đại diện khác từ ngân hàng đó gọi điện cho mẹ tôi. “Tài khoản của bà quá rủi ro”, anh ta nói. “Hãy đến ngân hàng để

chúng tôi chuyển một số thứ cho bà.”

May mắn là mẹ tôi có thể giữ vững lập trường. Với 50% đầu tư vào chỉ số trái phiếu, tài khoản không hề gặp chút rủi ro nào – nó chỉ không mang lại lợi nhuận của ngân hàng.

Nếu bạn nhận thấy một tư vấn viên tài chính có bằng đại học trong ngành tài chính, thương mại, hay kinh doanh, hãy cứ đợi một chút. Tìm ai đó khác có một trong những bằng cấp đó và hỏi: Trong quá trình học ở trường đại học, anh có được học về quỹ tương hỗ, quỹ chỉ số, hay học về cách xây dựng một danh mục đầu tư cá nhân để làm giàu hay chuẩn bị cho về hưu? Thật ngạc nhiên bởi câu trả lời sẽ là không. Vậy nên đừng để bị gạt bởi một danh hiệu không liên quan được thêm vào.

Phần lớn người môi giới và tư vấn viên thực sự chỉ là người bán hàng và được trả một mức lương khá. Tại Mỹ, một người môi giới trung bình kiếm được 150.000 đôla một năm, khiến họ nằm trong 5% người lương cao nhất nước Mỹ. Họ kiếm được còn nhiều hơn trung bình các luật sư, bác sĩ chăm sóc chính, hay giáo sư tại các trường đại học hàng đầu.<sup>(6)</sup> Và nếu họ chào hàng quỹ quản lý chủ động, họ giống người bán dạo trong lối nhà dinh dưỡng học nhưng lại bán kẹo, rượu, và thuốc lá.

### **Góc nhìn từ cây cột cao**

Tư vấn viên và môi giới tài chính ở dưới cùng trong thước đo về kiến thức tài chính. Ở trên đỉnh, bạn có quản lý quỹ phòng vệ, quản lý quỹ tương hỗ, và quản lý quỹ trợ cấp.

Thông thường, người quản lý quỹ trợ cấp với chứng chỉ cao nhất trong ngành quản trị tiền – như một nhà phân tích tài chính có chứng chỉ - có nhiều khả năng mua được thứ họ muốn. Họ là những người quản lý một lượng tiền hưu bổng khổng lồ của chính phủ và doanh nghiệp. Có thể nói, họ là những người giỏi nhất trong những người giỏi nhất. Nếu người lên kế hoạch tài chính địa phương bạn ứng tuyển công việc quản lý tiền trợ cấp cho các giáo viên của

Pennsylvania hay hệ thống trợ cấp bang New Jersey, anh ta hay cô ta có lẽ sẽ bị cười thối mũi.

Quản lý quỹ tiền trợ cấp có khả năng bắt mạch được thị trường chứng khoán và nền kinh tế. Họ có thể đầu tư vào chỗ nào họ muốn. Họ thường không phải tập trung vào một khu vực địa lý hay một loại cổ phiếu nhất định. Cơ hội mở ra trước mắt họ là vô hạn. Nếu họ muốn nhảy vào cổ phiếu châu Âu, họ sẽ làm thế. Nếu họ nghĩ cơ hội mới đang nằm ở các cổ phiếu nhỏ, họ sẽ chất tiền vào đó. Nếu họ cảm thấy thị trường chứng khoán sắp gặp khó khăn trong thời gian ngắn, họ sẽ bán một ít cổ phiếu, mua thêm trái phiếu hoặc giữ tiền mặt.

Người lên kế hoạch tài chính của bạn thường không có nhiều hiểu biết như người quản lý quỹ trợ cấp tầm trung. Nhưng phần lớn tư vấn viên sẽ cố nhồi vào đầu bạn ý nghĩ rằng (giống như người quản lý quỹ trợ cấp) họ cũng có thể bắt mạch được nền kinh tế và rằng họ có thể tìm mua cho bạn những quỹ tương hỗ nóng. Có lẽ họ sẽ cố bảo bạn rằng họ biết khi nào nền kinh tế sẽ sụp đổ, thị trường cổ phiếu nào sẽ phát lên, hay liệu vàng, bạc, cổ phiếu nhỏ, cổ phiếu lớn, cổ phiếu xăng dầu, hay cổ phiếu bán lẻ có hoạt động tốt trong quý này, năm nay, hay thập kỉ này không.

Nhưng đó hoàn toàn là những điều vớ vẩn.

Người quản lý quỹ trợ cấp biết rõ về việc kiếm tiền trong thị trường hơn muôn vàn lần so với tư vấn viên hay môi giới tài chính.

Nếu người quản lý quỹ trợ cấp giống như thánh trong ngành này, vậy kết quả đầu tư của họ so với danh mục đầu tư đa dạng hóa các quỹ chỉ số ra sao?

Phần lớn tiền trong quỹ trợ cấp được chia theo tỉ lệ 60/40: 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu. Chúng cũng có lợi thế mà các nhà đầu tư riêng lẻ không có: quỹ trợ cấp của các công ty lớn trả phí thấp hơn nhiều so với phí mà các nhà đầu tư riêng lẻ như bạn hay tôi phải trả, và chúng không phải trả thuế thu nhập mại sản phát sinh.

Xét đến sự nhạy bén trong tài chính của người quản lý quỹ trợ cấp tầm trung, cộng với lợi thế về chi phí thấp và thuế, bạn sẽ cho rằng quỹ trợ cấp Mỹ trung bình có thể dễ dàng đánh bại một danh mục chỉ số hóa với phân bổ tương tự: 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu. Nhưng thực tế lại không như vậy.

Công ty cố vấn Mỹ, FutureMetrics, đã nghiên cứu hiệu quả hoạt động của 192 kế hoạch trợ cấp lớn của doanh nghiệp Mỹ giữa năm 1988 và 2005. Chưa đến 30% quỹ trợ cấp có hiệu quả hoạt động cao hơn một danh mục đầu tư có 60% chỉ số S&P 500 và 40% chỉ số trái phiếu doanh nghiệp trung cấp.<sup>(7)</sup>

Nếu phần lớn nhà quản lý quỹ trợ cấp không thể đánh bại một danh mục chỉ số hóa, sao người lên kế hoạch tài chính của bạn lại có thể?

### **Lợi thế tốt nhất để chiến thắng**

Nếu bạn nói với những nhà tư vấn tài chính điều này, họ sẽ hoặc nói vòng vo để làm rối bạn, hoặc sẽ tuyệt vọng chiến đấu cho cái tôi của mình.

Nếu là trường hợp thứ hai, bạn có thể được nghe điều này: Nếu đơn giản vậy, tại sao tất cả quỹ trợ cấp không được chỉ số hóa?

Những người quản lý quỹ trợ cấp cũng lạc quan như chúng ta vậy. Nhiều người trong số họ sẽ cố gắng đánh bại những danh mục có 60% chỉ số chứng khoán và 40% chỉ số trái phiếu.

Nhưng họ không ngu ngốc, và nhiều quỹ trợ cấp đã tối đa hóa lợi nhuận bằng cách chỉ số hóa.

Ví dụ theo như tư vấn viên tài chính Mỹ Bill Schultheis, tác giả cuốn Nhà đầu tư quán cà phê mới, quỹ trợ cấp bang Washington có 100% tài sản thị trường chứng khoán là chỉ số, California có 86% chỉ số hóa, New York có 75%, và Connecticut có 84% tiền trong thị trường chứng khoán là các chỉ số.<sup>(8)</sup>

Tuy nhiên, đại đa số các nhà đầu tư bình thường hàng ngày (khoảng 95% nhà đầu tư cá nhân) thay vì thế lại mua quỹ tương hỗ quản lý chủ động.<sup>(9)</sup> Họ không được biết đến các dữ liệu bởi tư vấn viên tài chính của họ đã bóp méo sự thật để cố nắm giữ món lợi của mình. Điều này sẽ khiến phần lớn mọi người thất thoát đến hơn nửa danh mục đầu tư hưu trí của họ - bởi những phí, thuế, và sai lầm “xác định thời điểm thị trường” ngu ngốc.

Bám dính vào các quỹ chỉ số có lẽ tệ nhạt. Nhưng nó giúp bạn không bị mời chài cuốn vào, và nó cho bạn lợi thế tốt nhất trong việc làm giàu qua thị trường cổ phiếu và trái phiếu.

### **Liệu có cần đến động thái của Chính phủ?**

David Swensen, một nhà quản lý quỹ vốn của Đại học Yale, cho rằng chính phủ Mỹ cần phải ngăn việc bóc lột của ngành quỹ tương hỗ đối với các nhà đầu tư cá nhân lại.<sup>(10)</sup> Nước Mỹ có vài quỹ quản lý chủ động chi phí thấp trên thế giới. Tôi tự hỏi ông ấy nghĩ gì về những chi phí cao hơn nhiều của Canada, của Anh Quốc, hay của Singapore.

Bạn không thể đợi chờ những quy định của chính phủ. Vũ khí tốt nhất chống lại việc bóc lột này là giáo dục. Bạn có thể không được học điều này ở trường trung học, nhưng hiện bạn đang học nó đây.

Một trong những người thấy được sự cần thiết và có hành động trong ngành giáo dục là phó chủ tịch Google, Johnathan Rosenberg.

Tháng 8 năm 2004, cổ phiếu Google <[www.google.com/intl/en/about/corporate/company](http://www.google.com/intl/en/about/corporate/company)> được bày bán công khai trên sàn giao dịch chứng khoán và nhiều nhân viên Google (những người có cổ phần Google riêng) đã trở thành tỉ phú chỉ sau một đêm khi giá cổ phiếu tăng vọt.

Làn sóng về việc tiền tài đổ đến những nhân viên của Google thu hút đã hàng loạt các nhà lên kế hoạch tài chính từ những công ty như JPMorgan Chase <[www.jpmorgan.com](http://www.jpmorgan.com)>, UBS



<[www.ubs.com](http://www.ubs.com)>, Morgan Stanley <[www.morganstanley.com](http://www.morganstanley.com)>, và Đối tác Tài chính Presidio <[www.thepresidiogoup LLC.com](http://www.thepresidiogoup LLC.com)>. Bị hấp dẫn, họ bu vào Google, mong muốn được vào trụ sở của công ty để bán các quỹ tương hỗ quản lý chủ động cho những nhân viên mới giàu đó.

Giới chức cấp cao của Google đã phải kiềm giữ những người lên kế hoạch tài chính đó lại. Các nhân viên sau đó được học hỏi từ một loạt các giảng viên khách mời trước khi những người lên kế hoạch tài chính đó được đặt chân vào công ty.

Theo như Mark Dowie, người đã viết về câu chuyện này cho tạp chí San Francisco năm 2008, người đầu tiên đến là William Sharpe từ Đại học Stanford, đạt giải Nobel kinh tế năm 1990. Ông khuyên đội ngũ nhân viên hãy tránh quỹ tương hỗ quản lý chủ động ra: “Đừng cố đánh bại thị trường. Hãy đặt tiền của các bạn vào quỹ tương hỗ chỉ số hóa.”<sup>(11)</sup>

Một tuần sau, Burton Malkiel tới. Giáo sư kinh tế của Đại học Princeton thúc giục các nhân viên hãy xây dựng một danh mục các quỹ chỉ số. Ông đã học về đầu tư quỹ tương hỗ từ đầu thập niên 70, và ông vô cùng tin tưởng không thể nào chọn được các quỹ quản lý chủ động có thể đánh bại chỉ số chứng khoán toàn thị trường trong thời gian dài. Đừng tin bất kì ai (môi giới, tư vấn, bạn bè, hay tạp chí) nếu họ nói điều ngược lại.

Tiếp theo, dàn nhân viên may mắn được nghe John Bogle, một con người xuất sắc, John Bogle là thiên tài tài chính đã sáng lập ra tập đoàn đầu tư phi lợi nhuận Vanguard. Thông điệp của ông cũng tương tự: Môi giới và tư vấn viên tài chính bơi quanh cái bè lớn Google chỉ có một mục đích duy nhất. Họ là những cỗ máy lừa gạt khổng lồ muốn lấy tiền của các bạn qua các lệ phí đắt đỏ - và bạn có lẽ không nhận thấy điều gì đang diễn ra cho đến khi quá muộn.

Khi đàn cá mập tiếp cận được cái bè, nhân viên của Google đã được trang bị tới tận răng, dễ dàng chống đỡ được những tư vấn viên màu mè quyền rũ có cái lưỡi dẻo.<sup>(12)</sup>

Tôi hi vọng rằng bạn cũng có thể làm như đội ngũ ở Google. Nhưng đừng quên rằng đối với đa số tư vấn viên tài chính, quỹ chỉ số chỉ là hạ đẳng. Nếu bạn hiện đang có một tư vấn viên, và bạn không đầu tư vào quỹ chỉ số, vậy thì bạn đã biết (dựa trên việc danh mục của bạn không có chút chỉ số nào) rằng tư vấn viên của bạn có mâu thuẫn lợi nhuận. Trong trường hợp đó, việc hỏi tư vấn của bạn anh ta nghĩ gì về các chỉ số sẽ chỉ tốn thời gian thôi.

Sau một buổi hội thảo của tôi về quỹ chỉ số, tôi thường nghe ai đó nói: “Tôi sẽ hỏi tư vấn của mình về quỹ chỉ số”. Điều đó cũng giống như bảo chủ cửa hàng McDonald nói bạn nghe tất cả về Burger King. Họ sẽ không muốn bạn bước chân vào bất cứ đâu gần Whopper.

Và chắc chắn họ không muốn bạn chú ý tới trường Quỹ vốn của Đại học Harvard, Jack Meyer. Khi được phỏng vấn bởi William C. Symonds năm 2004 của Tuần Kinh doanh Bloomberg, ông nói:

“Kinh doanh đầu tư giống như một âm mưu lớn. Nó xóa mất hàng tỉ đô-la mỗi năm trong các chi phí giao dịch và lệ phí... Phần lớn mọi người nghĩ họ sẽ tìm thấy nhà quản lý quỹ có thể làm việc tốt hơn, nhưng phần lớn mọi người đã nhầm. Các bạn chỉ nên giữ quỹ chỉ số. Chắc chắn là vậy”(13)

Rõ ràng là đầu tư vào các quỹ chỉ số sẽ đảm bảo lợi thế cao nhất để đầu tư thành công. Tuy nhiên, làm vậy có nghĩa là bạn phải giữ vững lập trường và có lẽ phải chọn con đường ít người đi hơn, bởi phần lớn mọi người không thể cưỡng lại những lời bán hàng hoa mỹ ấn tượng, khiến họ cuối cùng lại đi thực hiện một cuộc đầu tư tầm thường với các quỹ tương hỗ quản lý chủ động.

Nếu bạn muốn làm giàu với mức lương trung bình, bạn không thể chi trả cho việc đầu tư vào các sản phẩm đắt đỏ bán từ hầu hết các tư vấn tài chính.

Tuy nhiên, có một rủi ro vô cùng lớn phát sinh khi nhà đầu tư bắt đầu xem xét các lựa chọn để củng cố lợi nhuận đầu tư của mình hơn mức danh mục chỉ số hóa đem lại. Chương tiếp theo sẽ vạch ra

một số nhầm lẫn phổ biến mà mọi người hay mắc phải, cùng một thông điệp mạnh mẽ giúp bạn tránh gặp phải sai lầm đó.

### **Chú thích**

(1) Sam Mamudi, “Chỉ số hóa lại thắng”, Tạp chí Phố Wall, ngày 23 tháng 4 năm 2009.

(2) Phòng vấn giám đốc nghiên cứu của Morningstar, John Rekenthaler, Tại Vanguard, Mùa Thu 2000, truy cập ngày 18 tháng 4 năm 2011, <http://www.vanguard.com/pdf/itvau-tumn2000.pdf>.

(3) Daniel Solin, Cuốn sách dạy đầu tư thông minh nhất bạn có thể được đọc (New York: Penguin, 2006), 48.

(4) William Bernstein, Bốn trụ cột trong đầu tư, Các bài học để xây dựng một danh mục thắng lợi (New York: McGraw Hill, 2002), 224.

(5) Các Quỹ đầu tư tại Khóa học Canada (IFIC), truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://db2.centennialcollege.ca/ce/coursedetail.php?CourseCode=CCSC-103>.

(6) Daniel Solin, Cuốn sách dạy đầu tư thông minh nhất bạn có thể được đọc, 79.

(7) Larry Swedroe, Nhiệm vụ cho Alpha (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2011), 133-134.

(8) Bill Schultheis, Người đầu tư quán cà phê mới, Làm giàu thế nào, Làm ngơ với Phố Wall, Và thành công trong cuộc sống (New York: Penguin, 2009), 51-52.

(9) Paul Farrel, Cẩm nang đầu tư dành cho người lười (New York: Sách kinh doanh Warner, 2004), xxii.

(10) David E. Swensen, Thành công độc đáo, một lối đi cơ bản cho đầu tư cá nhân, (New York: Free Press, 2005), 1.

(11) Mark Dowie, “Lời khuyên đầu tư tốt nhất mà bạn không bao giờ có”, Tạp chí mạng San Francisco, truy cập ngày 6 tháng 11 năm 2010, <http://www.sanfranmag.com/story/best-investment-advice-youll-never-get>.

(12) Ibid.

(13) William C. Symonds, “Tiết kiệm 27 tỉ (bản mở rộng)”, ngày 27 tháng 12 năm 2004, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, [http://www.businessweek.com/magazine/content/04\\_52/b3914474.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/04_52/b3914474.htm).

# Quy tắc 8Tránh bị cám dỗ

R

ắc rối của việc tự quản lý tài chính của mình là có khả năng bạn sẽ bị rơi vào một vài mưu đồ bất lương. Học cách đánh bại đại đa số các chuyên gia đầu tư rất đơn giản: đầu tư vào quỹ chỉ số. Nhưng vài người lại mắc phải sai lầm khi họ ngã ra để thử nghiệm các cách đầu tư khác.

Đạt được thành công với chiến lược tài chính mới có lẽ là điều tệ nhất có thể xảy ra. Nếu một thứ gì đó thành công trong thời gian một, ba hay năm năm, người ta sẽ thử làm vậy một lần nữa, hứng chịu thêm rủi ro nữa. Nhưng điều quan trọng là phải kiểm soát sự cám dỗ của những đồng tiền có vẻ dễ kiếm. Có cả một thế giới đầy tai hại ngoài kia và nhiều kẻ bất lương luôn rắp tâm muốn cướp lấy những đồng tiền tiết kiệm mồ hôi nước mắt của bạn. Trong chương này, tôi sẽ kiểm chứng một vài chiến lược cám dỗ được sử dụng bởi tiếp thị viên nhằm kiếm tiền nhanh chóng dễ dàng. Nếu may mắn bạn sẽ tránh được chúng.

## Thời điểm để thú nhận

Có lẽ tôi đang biện hộ điều này để cảm thấy thanh thản hơn, nhưng tôi tin rằng: Bất cứ nhà đầu tư nào không có một câu chuyện về quyết định đầu tư ngớ ngẩn của mình có lẽ là một tên nói dối. Vậy nên tôi sẵn sàng kể cho bạn nghe về quyết định đầu tư ngớ ngẩn nhất tôi từng làm. Có lẽ nó sẽ giúp bạn tránh không mắc phải lỗi lầm ngu ngốc như vậy.

## Cuộc đầu tư ngớ ngẩn nhất tôi từng làm

Năm 1998, một người bạn của tôi hỏi xem tôi có hứng thú đầu tư vào một công ty tên Insta-Cash Loans không. “Họ trả lãi suất 54% mỗi năm”, anh ta thì thầm. “Và tôi biết một vài gã đã đầu tư và thu được tiền lãi rồi.”

Bất cứ nhà đầu tư có chút nhạy bén nào cũng sẽ cảnh giác với lãi suất cao. Thời điểm đó tôi đang đọc về những nguy hiểm của trái phiếu doanh nghiệp trả lãi cao được phát hành bởi các công ty như WorldCom, lời sinh là 8,3%. Nguyên nhân chính của việc cảnh báo này là: Nếu một công ty trả lãi suất 8,3% một trái phiếu trong tình hình lãi suất tiêu chuẩn là 4%, nhất định sẽ có một ngọn lửa rác rưởi đang nhen nhúm. Không lâu sau khi WorldCom phát hành trái phiếu, công ty tuyên bố phá sản. Họ đang phải vay tiền từ ngân hàng để trả lãi trái phiếu.<sup>(1)</sup>

Lợi nhuận hàng năm 54% được trả trong viễn cảnh đầu tư của bạn tôi cao như núi Everest so với lãi suất như chỉ như cái gờ giảm tốc độ của Worldcom. Dĩ nhiên nó khiến tôi lo lắng khi nghĩ đến việc đầu tư mạo hiểm này điên rồ đến mức nào, tôi bảo bạn mình:

“Nghe này”, tôi nói, “Insta-Cash Loans sẽ không thực sự trả anh 54% lãi đâu. Nếu anh đưa họ 10.000, và công ty trả lãi 5.400 cuối năm, anh sẽ chỉ nhận lại được một khoản hơn nửa món đầu tư của mình có chút. Nếu bọn họ biến mất với 10.000 đó là anh đi tong. Anh sẽ mất 4.600.”

Nghe thật điên rồ. Nhưng điều thậm chí còn điên rồ hơn là tôi cuối cùng lại đổi ý.

Sau năm đầu tiên, bạn tôi nói anh ta đã nhận được khoản trả lãi 54%. “Không đâu”, tôi khẳng định. “Tiền gốc của anh vẫn có thể bốc hơi mất.”

Năm tiếp theo, anh ta lại nhận thêm 54% lãi suất nữa, 4,5% được trả hàng tháng vào tài khoản ngân hàng.

Mặc dù tôi vẫn nghĩ đây là một mưu đồ, niềm tin của tôi bắt đầu lung lay. Có vẻ anh ta đang làm chủ cuộc chơi, anh ta đang nhận được số tiền lãi nhiều hơn số tiền anh ta ban đầu cho công ty vay.

Anh ta đầu tư thêm 80.000 và Insta-Cash Loans, tức mỗi năm tiền lãi là 43.200.

Không còn làm việc nên anh ta có thể du lịch vòng quanh thế giới bằng số tiền lãi này. Anh ta đã tới Argentina, Thái Lan, Lào và Hawaii – tất cả nhờ có cuộc đầu tư tuyệt vời này.

Sau khoảng 5 năm, anh ta thuyết phục tôi đến gặp chủ công ty, Daryl Klein (và phải, đó là tên thật của ông ta). Làm thế nào Insta-Cash Loans có thể trả 54% lãi hàng năm cho mỗi nhà đầu tư? Tôi muốn biết công ty làm ăn ra sao.

Tôi lái xe đến trụ sở công ty ở Nanaimo, British Columbia, với một người bạn cũng đang tò mò khác.

Dừng xe trước văn phòng của Daryl, tôi hoài nghi. Daryl đang đứng trên vỉa hè, mặc một cái áo sơ mi nhăn nhúm, tay áo xắn lên, tay cầm điếu thuốc.

Chúng tôi yên vị trong văn phòng của Daryl và ông ta trình bày cho chúng tôi nghe về doanh nghiệp của mình. Ban đầu, ông ta định mở một công ty môi giới thế chấp, nhưng rồi đổi ý định khi biết đến một loại hình công việc còn sinh lời hơn nhiều, đó là cho vay tiền và lấy ô tô làm thế chấp. Kết quả là Insta-Cash Loans được thành lập.

Trong lời kể lại, ông ta nói:

*Tôi cho những người vốn không có khả năng vay nợ vay một khoản tiền nhỏ ngắn hạn. Ví dụ, nếu một đại lý bất động sản bán một ngôi nhà, anh ta biết mình sắp tới sẽ có một khoản tiền hoa hồng lớn, và anh ta hiện đang muốn mua một cái máy thu phát ngay lập tức, anh ta có thể đến chỗ tôi nếu thẻ tín dụng của anh ta đã quá giới hạn và cũng không có tiền mặt để mua.*

“Việc đó diễn ra như thế nào?”, tôi hỏi thêm.

*Nếu anh ta sở hữu một chiếc ô tô chính chủ, anh ta sẽ chuyển quyền sở hữu cho tôi và tôi sẽ cho anh ta vay tiền. Chiếc ô tô chỉ là vật thế chấp. Anh ta vẫn có thể sử dụng nó, nhưng tôi sở hữu nó. Tôi bắt anh ta trả lãi suất cao, cộng thêm phí cầm đồ, và nếu anh ta*

*không thể trả nợ, tôi sẽ hợp pháp lấy chiếc xe. Khi anh ta trả được nợ, tôi trả quyền sở hữu chiếc xe lại.*

“Nếu họ biến mất với cái xe thì sao?”, tôi hỏi.

*Tôi có một vài quý bà đã nghỉ hưu làm việc cho mình, họ rất giỏi theo dấu những chiếc xe này. Có gã từng lái xe trốn khỏi đất nước khi hắn không trả nổi nợ. Một trong những bà này đã tìm ra hắn ta đang ở Ontario (khoảng 6 giờ bay từ văn phòng của Daryl ở British Columbia) và trong khi gã chưa biết gì chúng tôi đã có chiếc xe trên chuyến tàu tiếp theo đi đến British Columbia rồi. Cuối cùng, chúng tôi đưa hắn ta hóa đơn tiền lãi, cộng với tiền vận chuyển cái xe của hắn.*

Nghe có vẻ hoạt động khá hiệu quả. Nhưng tôi muốn biết liệu xem ông ta có cái tâm không. “Này Daryl”, tôi hỏi, “ông đã bao giờ từng tha cho kẻ nào không trả được tiền chưa?”

Ngả người ra ghế, ông ta cười tự mãn, Daryl kể câu chuyện về một người phụ nữ mượn ông ta tiền, sử dụng chiếc xe máy của gia đình làm thế chấp. Cô ta không trả được nợ, nhưng cũng không nghĩ Daryl có thể giữ chiếc xe gia đình là công bằng. Chồng cô ta không biết gì về món nợ. Anh ta tới văn phòng của Daryl cùng một luật sư, nhưng hợp đồng hoàn toàn hợp pháp; luật sư không thể làm gì.

Nhưng sau đó, Daryl giải thích, ông ta thương hại người phụ nữ và trả quyền sở hữu chiếc xe gia đình về lại cho cặp vợ chồng.

Nghe có vẻ hoạt động vô cùng tuyệt vời.

Tuy nhiên, không ai có thể đảm bảo bạn sẽ nhận được 54% số tiền của mình – không bao giờ. Bernie Madoff, người quản lý tiền của Mỹ hiện đã bị bắt vì sử dụng Ponzi scheme, mới chỉ hứa hẹn một khoản lợi nhuận tối thiểu là 10% một năm và đã lừa được những người thông minh vào cái máy hút tự phục vụ của mình – sau đó bỏ trốn với 65 tỉ thu được.<sup>(2)</sup> Ông ta tuyên bố sẽ làm ra tiền cho khách hàng của mình bằng cách đầu tư tiền mặt của họ chủ yếu vào thị trường chứng khoán, nhưng ông ta chỉ trả “lãi” cho họ bằng tiền của



nhà đầu tư mới. Số dư tài khoản của khách hàng không phải là thật. Khi một nhà đầu tư muốn rút tiền, ông ta lấy tiền thu được từ số tiền kí quỹ thêm các các nhà đầu tư khác.

Khi Madoff bị lật tẩy trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, các nhà đầu tư mất tất cả. Nạn nhân của ông ta bao gồm diễn viên Kevin Bacon, vợ ông là Kyra Sedgwick, và đạo diễn Steven Spielberg, cùng với nhiều người cũng mất hàng tỉ đồng bởi Madoff.  
(3)

Nhưng những phần Madoff trả chỉ như thức ăn cho gà nếu so với món trứng cá muối 54% các nhà đầu tư của Daryl Klein được hưởng.

Bất chấp câu chuyện có vẻ chắc chắn mà Daryl kể tôi nghe năm 2001, tôi vẫn không đầu tư tiền vào ông ta.

Nhưng bạn tôi vẫn cứ tiếp tục nhận được tiền lãi, giờ đã hơn 100.000 đôla.

Đến năm 2003, tôi không chịu đựng được nữa. Bạn tôi đã kiếm tiền từ gã đó hàng năm trời, và cái “giác quan người nhện” của tôi bị ảnh hưởng bởi lòng tham nhiều hơn là nguy hiểm. Tôi gặp Daryl lần nữa, và đầu tư 7.000 đôla. Sau đó tôi thuyết phục một câu lạc bộ đầu tư rằng tôi đã kiểm nghiệm xem việc này có thành công không. Nên chúng tôi đầu tư 5.000 đôla. Tờ séc trả lãi 4,5% hàng tháng khiến chúng tôi cảm thấy mình thật thông minh. Sau một năm, câu lạc bộ đầu tư thêm vào 20.000 đôla nữa.

Những người bạn khác cũng bị cám dỗ bởi đồng tiền dễ kiếm này. Một người rút ra một khoản nợ 50.000 đôla và ném xuống Insta-Cash Loans, và anh bắt đầu nhận 2.250 đôla tiền lãi hàng tháng từ công ty.

Một người bạn khác kí quỹ hơn 100.000 đôla vào doanh nghiệp; anh ta được trả 54.000 đôla tiền lãi hàng năm. Nhưng Xứ sở thần tiên của Alice còn thực tế hơn ảo mộng của lũ gốc chúng tôi.

Cũng giống như Bernie Madoff (người bị bắt sau Daryl), bữa tiệc cuối cùng cũng tàn vào năm 2006 và khủng hoảng khắp nơi. Chúng tôi không bao giờ biết liệu Daryl có ý định cho công việc kinh doanh của ông thành Ponzi scheme ngay từ đầu (ông ta rõ ràng đang trả tiền lãi cho nhà đầu tư bằng tiền kí quỹ của nhà đầu tư khác) hay bởi công việc kinh doanh của ông dần gặp vấn đề sau khi một kế hoạch kinh doanh có hảo ý nhưng không hiệu quả bị thất bại.

Klein cuối cùng cũng bị kết án tội vi phạm luật chứng khoán của tỉnh, ngăn ông không được dính líu vào các hoạt động quan hệ đầu tư cho tới năm 2026.<sup>(4)</sup>

Tuy nhiên việc ông ta bị ngăn cấm như thế chỉ là niềm an ủi nhỏ cho các nhà đầu tư của ông. Vài người thậm chí đã thế chấp lại nhà của họ để tham gia.

Câu lạc bộ đầu tư của tôi sau khi thu được lãi chỉ có vài tháng đã bị thua lỗ trong vụ đầu tư 25.000 đôla. Món đầu tư cá nhân 7.000 đôla của tôi cũng bị bay hơi. Nhiều nhà đầu tư của công ty mất trắng. Người bạn đã vay 50.000 đôla để đầu tư của tôi chỉ thu được lãi trong 10 tháng (mà anh ta cũng phải trả thuế cho khoản này) trước khi hoàn được vốn khi Insta-Cash Loans phá sản năm 2006.

Một bài học quan trọng cho các nhà đầu tư. Lúc nào đó trong đời bạn, ai đó nói với bạn một lời hứa hẹn sinh lời. Bỏ qua đi. Dù thế nào thì nó cũng chỉ khiến bạn đau đầu – chưa kể tới việc có một hồ đen cứ chực ở trong tài khoản ngân hàng của bạn.

### **Bản tin đầu tư và những ghi chép theo dõi của họ**

Năm 1999, cùng một câu lạc bộ đầu tư tôi đã nói ở trên cố gắng có được lợi thế trong việc chọn cổ phiếu. Chúng tôi đặt mua nhận tin tức lâu dài từ một bản tin đầu tư tên Báo cáo Công nghệ Gilder <[www.gildertech.com](http://www.gildertech.com)> được xuất bản bởi một gã tên George Gilder. Không thể tin được là hắn ta hiện vẫn còn hoạt động. Một cuộc điều tra online nhanh hiện nay cho biết một website ủng hộ việc chọn cổ phiếu của hắn, nói rằng danh mục của hắn thu lời đến 155% trong 3 năm qua, và rằng nếu bạn mua bây giờ, bạn sẽ chỉ phải trả 199 đôla

cho 12 tháng nhận tin online từ bản tin của hắn. Nếu bạn dễ bị mắc lừa bởi những quảng cáo rác rưởi đó, tôi có câu chuyện này muốn kể cho bạn. (5)

Quay lại năm 1999, chúng tôi bị thuyết phục là George Gilder đang nắm giữ chìa khóa đi tới vương quốc giàu có. Không may cho chúng tôi, hắn ta chỉ là quốc vương của nổi thống khổ. Ngày nay, nếu George Gilder đưa báo cáo ghi chép theo dõi 11 năm của hắn lên mạng (thay vì cố dụ dỗ các nhà đầu tư với khoản lãi 3 năm không bị kiểm toán), hắn sẽ có một cuộc hỗn loạn. Cổ phiếu hắn ta chọn là vực thẳm cho những người theo dõi hắn.

Chúng tôi mua báo cáo công nghệ George Gilder năm 1999 và dùng tiền thật của mình đặt cược vào những gợi ý của hắn. Tôi chỉ hi vọng những người bạn cùng câu lạc bộ đầu tư của mình không đọc cuốn sách này và biết rằng George Gilder vẫn đang rao bán lời hứa tiền tài của hắn. Họ chắc sẽ muốn đem hắn nhốt thùng trả trôi sông mất.

Trở lại chương 4, tôi từng cho bạn xem một biểu đồ về các công ty công nghệ và cho thấy giá cổ phiếu của họ giảm đến mức nào từ năm 2000 đến 2002.

Năm 2000, bạn hãy đoán xem báo cáo đầu tư của ai khuyên người ta mua Nortel Networks <[www.nortel.com](http://www.nortel.com)>, Công nghệ Lucent <[www.alcatel-lucent.com](http://www.alcatel-lucent.com)>, JDS Uniphase <[www.jdsu.com](http://www.jdsu.com)>, và Hệ thống Cisco <[www.cisco.com/](http://www.cisco.com/)>. Đúng rồi đó: chính là George Gilder.

Bảng 8.1 đã phác lại hiện thực khi đó. Nếu bạn đầu tư tổng cộng 40.000 đôla vào bốn doanh nghiệp được Gilder mách nước ở trên trong năm 2000, đến năm 2002 nó sẽ giảm xuống còn 1.140.

Và vụ đầu tư của bạn phải kiếm được bao nhiêu để hoàn lại số vốn 40.000 đôla?



Tính ra nó sẽ phải tăng thêm 3.400% nữa.

Có lẽ ngày nay nên có một dòng tiêu đề cho *Báo cáo Công nghệ Gilder*.

“Kể từ năm 2002, cổ phiếu chúng tôi chọn đã thu được 3.400%”

Nếu điều đó thực sự xảy ra, George Gilder sẽ đưa những con số đó lên quảng cáo trên trang của hắn chứ không để hiện một khoản lợi nhuận chẳng ra gì là 155% trong 3 năm qua.

Cổ phiếu George Gilder chọn đã ném các nhà đầu tư xuống hẻm Grand Canyon và hắn ta đang khoe khoang khoác lác là các nhà đầu tư của hắn đã giảm xuống khoảng 50 feet. Hắn có thể nói sự thật về năng lực chọn cổ phiếu thực sự của hắn, nhưng như thế hắn sẽ không thể tiếp tục gạt những người tìm kiếm chìa khóa làm giàu dễ dàng bằng cách đăng kí theo dõi bản tin của hắn nữa. Không hề có chiếc chìa khóa làm giàu dễ dàng – vậy nên đừng để bị lừa bởi những lời quảng cáo.

Để cho vui thôi, hãy giả sử những lựa chọn cổ phiếu ban đầu của Gilder từ năm 2000 thực sự thu được 3.400% từ năm 2002 đến năm 2011. Điều này sẽ khiến rất nhiều người ấn tượng. Nhưng nó không làm tôi ấn tượng. Sau những mất mát mà những người theo dõi Gilder phải chịu từ năm 2000 đến năm 2002, một khoản lời 3.400% gần như không đủ để giúp những người theo dõi hắn trong thời gian dài hòa vốn cho vụ đầu tư ban đầu sau một thập kỉ - và đó là nếu bạn không tính đến thiệt hại do lạm phát.

Nếu có bất kì ai theo dõi hắn trong thời gian dài, họ còn lâu mới gỡ được vốn. Bạn có nghe thấy những người theo dõi hắn đang trườn bò đâu đó dưới dốc thấp nhất của hẻm Grand Canyon? Tôi tự hỏi không biết họ có đang khát không.

### **Ở đâu có thể có tiền**

Chúng ta đã biết cơ hội có thể đánh bại một danh mục đầu tư các quỹ chỉ số được đa dạng hóa sau thuế và lệ phí là rất mong manh.

Nhưng còn các bản tin đầu tư thì sao? Bạn có thể tìm thấy nhiều lời hứa hẹn đẹp đẽ từ các bản tin đầu tư được quảng cáo hơn là tìm thấy người ở ga tàu điện ngầm Tokyo. Họ cẩn thận phóng đại lợi nhuận lên (như Gilder làm), tạo ra những cảm dỗ đầy thêm muốn dụ dỗ nhiều nhà đầu tư thiếu kinh nghiệm.

*Bằng chiến lược đặc biệt của mình, chúng tôi đã thu về 300% trong vòng 12 tháng qua từ thị trường chứng khoán, và giờ chỉ với 9,99 đôla một tháng, chúng tôi sẽ chia sẻ cách làm giàu mới này với bạn!*

Hãy thử nghĩ xem. Nếu ai đó thật sự có thể thu dồn tiền nhanh gấp 10 lần Warren Buffett, chẳng phải cô ta sẽ nằm trong top danh sách 400 của Forbes sao? Và nếu cô ta thực sự nắm chắc thị trường chứng khoán trong lòng bàn tay, tại sao cô ta lại muốn dành nhiều thời gian gõ đến hồng bàn phím máy tính của mình chỉ để thu về 9,99 đôla đăng kí theo dõi từ bạn?

Hãy cùng nhìn vào những con số thực sự.

Phần lớn các bản tin như những con chuồn chuồn vậy. Chúng trông rất đẹp và vi vu xung quanh, nhưng đáng buồn là chúng không sống lâu được. Trong một nghiên cứu 12 năm từ tháng 6 năm 1980 đến tháng 12 năm 1992, hai giáo sư John Graham của Đại học Utah và Campbell Harvey ở Đại học Duke đã theo dõi hơn 15.000 bản tin thị trường chứng khoán. Trong những gì họ tìm kiếm được, 94% đôi lúc đã ngừng hoạt động giữa năm 1980 và năm 1992.<sup>(6)</sup>

Nếu bạn là người chọn cổ phiếu có năng lực chạm tay hóa vật thành vàng của Midas để gieo rắc sự thông thái về tài chính trong bản tin, bạn có lẽ đã không phải ngừng hoạt động. Nếu bạn có thể thực hiện lời hứa về một khoản lợi nhuận cao hàng năm, bạn sẽ có thể xây dựng cả một đế chế bản tin. Tuy nhiên, nếu không ai muốn đọc những gì bạn nói (bởi kết quả của bạn thật tệ hại) thì những bản tin sẽ bắt hạnh ra đi như loài voi ma mút.

Có một vài tổ chức theo dõi kết quả của cổ phiếu được chọn bởi các bản tin tài chính, trong đó có Tập san tài chính Hulbert. Trong bản in tháng 1 năm 2001, xuất bản phẩm dựa Mỹ cho biết họ đã theo dõi

160 bản tin và xem xét kĩ càng. Nhưng trong 160 bản tin đó, chỉ 10 cái đã từng đánh bại chỉ số thị trường chứng khoán bằng những cổ phiếu họ chọn trong thập kỉ qua. Dựa vào thống kê quá, khả năng đánh bại chỉ số thị trường chứng khoán bằng cách làm theo một bản tin đầu tư là ít hơn 7%.<sup>(7)</sup>

Nói cách khác, bạn sẽ thấy đoạn quảng cáo này ra sao?

*Bạn có thể đầu tư với một quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường – hoặc có thể làm theo lựa chọn từ bản tin của chúng tôi. Khả năng chúng tôi thất bại (so với quỹ chỉ số) là 93%. Hãy đăng kí ngay bây giờ!*

Nếu một nhà đầu tư biết được sự thật, các bản tin tài chính chắc hẳn đã không còn tồn tại.

### **Trái phiếu lợi suất cao là “rác”**

Một lúc nào đó, có lẽ bạn sẽ phải chiến đấu với ham muốn mua một trái phiếu doanh nghiệp trả lãi suất cao. Tốt nhất là bạn hãy tránh xa loại đầu tư này. Nếu một công ty có vấn đề không ổn về tài chính, nó sẽ gặp khó khăn trong việc vay tiền từ ngân hàng, nên nó sẽ phải “quảng cáo” một lãi suất cao để thu hút các nhà đầu tư mạo hiểm hơn. Nhưng khó khăn ở chỗ: Nếu doanh nghiệp gặp rắc rối tài chính, nó sẽ không có khả năng trả lãi. Tệ hơn là bạn có thể mất cả vốn đầu tư ban đầu.

Trái phiếu trả lãi suất cao (bởi chúng được chống lưng bởi một nền tài chính không vững chắc) được gọi là trái phiếu rác.

Tôi phát hiện ra hành động cẩn thận có trách nhiệm thì vẫn tốt hơn là cố rướn người qua khe vực để hái được một bông hoa đẹp.

### **Thị trường phát triển nhanh có thể dẫn đến những khoản đầu tư xấu**

Một người bạn của tôi từng nói: “Tư vấn của tôi khuyên rằng hiện tôi còn trẻ, có thể dồn hết tiền của mình đầu tư vào những quỹ thị

trường mới nổi”. Người lên kế hoạch tài chính của anh ta hẳn đang mơ màng về một ngày nào đó hàng tỉ người từng nghèo trước đây ở Trung Quốc và Ấn Độ sẽ suốt ngày ngồi trước những cái ti-vi màn hình phẳng 500-inch của họ, xem Kể thừa cuộc đấu nhất trong khi vừa ăn burger, khoai tây rán, và uống coca. Những con mắt sáng lên bởi viễn cảnh lợi nhuận đậm chồi từ đầu tư vào nền kinh tế đang phát triển. Nhưng có vài điều cần cân nhắc.

Từ trước tới nay lợi nhuận đầu tư vào thị trường chứng khoán của các nền kinh tế phát triển nhanh thường không cao hơn sự phát triển thị trường chứng khoán của những nền kinh tế chậm phát triển. William Bernstein đã sử dụng dữ liệu từ chỉ số vốn của Morgan Stanley và Quỹ Tiền tệ Thế giới, trong cuốn sách Bản tuyên ngôn của nhà đầu tư của mình ông báo rằng những nước phát triển nhanh dựa trên sự tăng trưởng tổng sản lượng nội địa (GDP) thật ngược đời lại sản xuất ra mức lợi nhuận thấp hơn thị trường chứng khoán trong các nền kinh tế chậm phát triển từ năm 1988 tới năm 2008.

Bảng 8.2 cho thấy khi chúng ta đem nền kinh tế phát triển nhanh nhất (nền kinh tế Trung Quốc) so sánh với nền kinh tế chậm phát triển nhất (nước Mỹ) thì các nhà đầu tư chỉ số chứng khoán Mỹ thu được khá nhiều tiền từ năm 1993 đến 2008. Nhưng nếu nhà đầu tư giữ chỉ số thị trường chứng khoán Trung Quốc trong cùng 15 năm đó, họ sẽ không thu được đồng lãi nào mặc dù tăng trưởng GDP của Trung Quốc là 9,61% một năm trong khoảng thời gian đó.



Tương tự, như có thể thấy ở Bảng 8.3, nhà đầu tư tại viện nổi tiếng của Đại học Yale, David Swensen, cảnh báo những người quản lý quỹ vốn đừng rơi vào cái bẫy tăng trưởng GDP. Trong cuốn sách của ông viết cho các nhà đầu tư tại viện, Tiên phong trong Quản trị danh mục đầu tư, ông cho rằng kể từ năm 1985 (năm đầu tiên Doanh nghiệp Tài chính Quốc tế của Ngân hàng Thế giới bắt đầu tính toán lợi nhuận cổ phiếu từ thị trường mới nổi) đến năm 2006, thị trường chứng khoán của các nước đã phát triển mang lại lợi

nhuận thị trường chứng khoán cho các nhà đầu tư cao hơn so với thị trường chứng khoán mới nổi.



Thị trường mới nổi có thể sôi động – bởi chúng đang lên như tên bắn, sụp đổ như sao rơi, trước khi lại lên như tên bắn lần nữa. Nhưng nếu bạn không muốn sự sôi động đó trong danh mục của bạn, có lẽ bạn nên đầu tư vào quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường thế giới thay vì thêm vào một thành phần lớn từ thị trường mới nổi.

Bất kì ai cũng có thể đoán liệu thị trường mới nổi có chiến thắng trong tương lai hay không. Chúng có thể. Nhưng để đề phòng hãy cứ kiểm chế kì vọng bằng những thực tế lịch sử.

### **Vàng không phải là đầu tư**

Hệ thống giáo dục của chúng ta thật kém cỏi trong việc dạy cho chúng ta biết về tiền, bạn có thể làm một thử nghiệm nho nhỏ trên phố và tôi dám chắc sẽ có kết quả đáng ngạc nhiên.

Bước tới gần một người được đi học và hỏi họ tưởng tượng rằng một người tổ tiên của họ mua một khối vàng giá 1 đôla vào năm 1801. Sau đó hỏi xem họ nghĩ nó sẽ đáng giá bao nhiêu trong năm 2011.

Mắt họ sẽ sáng lên, nghĩ đến những thứ tuyệt vời ngày nay họ có thể mua nếu bán khối vàng đó đi. Họ có thể tưởng tượng đến việc mua một du thuyền hay chiếc máy bay phản lực Gulfstream, hoặc một hòn đảo của riêng họ trên biển Đông.

Họ sẽ thất vọng nếu nhìn vào biểu đồ 8.1. Bán khối vàng đó chỉ đủ tiền để đổ đầy bình xăng một chiếc ô tô lớn mà thôi.

Một đô-la đầu tư vào vàng từ năm 1801 đến năm 2011 sẽ chỉ đáng giá 73.





Vậy còn 1 đôla đầu tư vào thị trường chứng khoán Mỹ thì sao?

Giờ thì bạn có thể nghĩ đến du thuyền của bạn rồi đó. Một đô-la đầu tư vào thị trường chứng khoán Mỹ năm 1801 đến năm 2011 sẽ trị giá 10,15 triệu.<sup>(8)</sup>

Vàng chỉ dành cho những kẻ tích trữ hi vọng sẽ đổi những thỏi lấp lánh lấy cái bánh mì thiêu sau trận quyết chiến tài chính. Hoặc là dành cho những người cố gắng “xác định thời điểm” biến động của vàng để mua nó khi giá đang dần lên, hi vọng sẽ bán được trước khi giá giảm. Đó không phải là đầu tư. Đó là đầu cơ. Vàng đã nhảy lên nhảy xuống như một đứa trẻ hiếu động trên cây cà kheo trong hơn 200 năm qua, nhưng sau lạm phát, trong thời gian dài nó chẳng khá hơn chút nào cả.

Tôi vẫn thích cách tiếp cận Bãi biển nhiệt đới hơn:

1. Mua tài sản được chứng minh là sẽ dao động xung quanh vàng (như chỉ số chứng khoán và trái phiếu tái cân bằng).
2. Nằm trên cái võng dài ở một bờ biển nhiệt đới.
3. Tắm nắng và kiên nhẫn tận hưởng lợi nhuận trong thời gian dài.

### **Những điều cần biết về những cuốn tạp chí đầu tư**

Nếu những quyền tạp chí đầu tư được tạo ra để giúp bạn làm giàu, câu chuyện chính trong tất cả các số sẽ đều như nhau: Hãy mua quỹ chỉ số ngay bây giờ!

Nhưng như vậy sẽ không có ai mua tạp chí. Tin tức của nó sẽ chẳng đáng gì. Thêm vào đó, tạp chí không kiếm được nhiều tiền từ việc đăng kí mua dài hạn. Đại đa số tiền của chúng đến từ quảng cáo. Hãy chọn một quyền tạp chí tài chính và lướt qua để coi ai đang quảng cáo. Ngành dịch vụ tài chính, dịch vụ bán quỹ tương hỗ và môi giới, là nguồn lợi nhuận quảng cáo lớn nhất. Chẳng có mấy

biên tập viên lại mạo hiểm đi quảng bá về sự phù phiếm của việc chọn quỹ tương hỗ có thể đánh bại chỉ số thị trường. Các nhà quảng cáo trả tiền cho những tạp chí tài chính. Đó là lý do vì sao bạn sẽ thấy bìa tạp chí nói: “Những quỹ tương hỗ nóng nên mua trong năm 2011”.

Năm 2005, tôi có viết một bài báo cho tạp chí Money- Sense với tựa đề “Tôi đã làm giàu với mức lương của một người thuộc tầng lớp trung lưu thế nào”, trong đó tôi có đề cập tới một triệu phú là công nhân cơ khí, Russ Perry (người tôi đã giới thiệu với các bạn ở Chương 1). Tôi trích dẫn ý kiến của Russ về việc mua những chiếc ô tô mới – rằng đó không phải là ý kiến hay, và rằng mọi người thay vì thế nên mua những chiếc xe cũ.

Dựa vào một cuộc trò chuyện giữa tôi và Ian McGuigan, biên tập viên của tạp chí, tôi được biết rằng một trong những xưởng sản xuất ô tô lớn nhất của Mỹ đã gọi điện cho McGugan và đe dọa sẽ rút quảng cáo của họ nếu họ nhìn thấy bất cứ thứ gì như vậy xuất hiện trên MoneySense một lần nữa. Trong ngành tạp chí tài chính, có những thế lực mạnh hơn những người muốn cung cấp kiến thức cho bạn.

Tôi có một số viết từ tháng 4 năm 2009 của tạp chí SmartMoney trên bàn làm việc trong khi tôi đang viết những dòng này. Nó đã được viết một tháng trước, khi thị trường chứng khoán đang quay cuồng bởi khủng hoảng tài chính. Thay vì kêu gọi: “Hãy mua cổ phiếu ngay bây giờ, khi giá đang giảm mạnh!”, tờ tạp chí đưa ra thứ mọi người muốn: Bìa trước là một túi các tờ tiền 100 đôla được quấn quanh bảo vệ bởi sợi xích và khóa móc lại cùng tiêu đề hào hào: “Hãy bảo vệ tiền của bạn!”, “5 Quỹ trái phiếu mạnh”, “Nên để tiền của bạn ở đâu” và “Làm thế nào để mua vàng lúc này!”. Hãy nghĩ đi. Họ phải làm vậy. Nếu công chúng đang sợ hãi bởi thị trường chứng khoán đi xuống, họ sẽ muốn một liều súp gà cho tâm hồn đang run rẩy của mình. Họ sẽ muốn biết cách làm thế nào để thoát khỏi thị trường chứng khoán, chứ không phải là nắm lấy thời cơ. Đưa cho công chúng thứ họ khao khát khi họ sợ hãi sẽ giúp tạp

chỉ bán được hàng. Nhưng bạn không thể kiếm ra tiền khi sợ hãi trong lúc những người khác cũng sợ hãi.

Tôi không có ý chỉ trích tạp chí SmartMoney. Tôi chỉ có thể tưởng tượng ra tình thế tiến thoái lưỡng nan họ phải đối mặt khi đặt vấn đề lại với nhau. Người viết bài của tạp chí là những người thông minh. Họ biết – đặc biệt là đối với những nhà đầu tư dài hạn – là mua từ thị trường chứng khoán khi nó đang giảm giá là một chiến lược làm giàu rất tốt. Nhưng một cú ngã từ thị trường chứng khoán đối với phần lớn mọi người, thì đáng sợ hơn một cuộc kiểm tra trực tràng. Chào mời hàng cho quỹ trái phiếu và vàng là cách bán tạp chí dễ dàng hơn.

Hãy thử nhìn vào loại tiền bạn sẽ thu được nếu ngày đó bạn làm theo số tháng 4 năm 2009 của SmartMoney.

Họ khuyên chúng ta nên đầu tư vào các quỹ trái phiếu sau: Quỹ Thu nhập Chiến lược Osterweis <[www.osterweis.com/default.asp?P](http://www.osterweis.com/default.asp?P)>, Quỹ Thu nhập Miễn thuế T. Rowe Price <[www.3troweprice.com/fb2/fb-kweb/snapshot.do?ticker=PRTAX](http://www.3troweprice.com/fb2/fb-kweb/snapshot.do?ticker=PRTAX)>, Quỹ Lợi suất cao Janus <<https://ww3.janus.com/Janus/Retail/Funddetail?fundID=14>>, Quỹ Trái phiếu Toàn cầu Templeton <[www.franklintempleton.com/retail/app/product/views/fund\\_page.jsf?fundNumber=406](http://www.franklintempleton.com/retail/app/product/views/fund_page.jsf?fundNumber=406)>, và Quỹ Thu nhập Dodge & Cox <[www.dodgeandcox.com/in-comfund.asp](http://www.dodgeandcox.com/in-comfund.asp)>.

Bảng 8.4 cho thấy với lãi suất tái đầu tư, các quỹ trái phiếu được đề cử bởi SmartMoney sẽ có lợi nhuận trung bình là 32,8% từ tháng 4 năm 2009 tới tháng 1 năm 2011.

Vậy còn vàng thì sao? Vàng cũng được đề cử trong số đó của SmartMoney. Hành trình ngoạn mục của nó sẽ đem lại 46% trong cùng thời kì, bởi vàng đang trong thời gian lên giá.



Nguồn: Morningstar<sup>(9)</sup>

Có vẻ như tờ tạp chí đã đúng về vấn đề mặt tiền bạc, cho đến khi bạn cân nhắc đến những thứ họ đã không cho vào. Giá cổ phiếu đang ở mức rẻ nhất trong hàng thập kỷ, tính theo doanh thu của doanh nghiệp. Tiêu đề tạp chí đáng ra nên là: “Hãy mua cổ phiếu ngay bây giờ!”.

Như được thể hiện trong Biểu đồ 8.2, bởi họ không làm vậy, độc giả của SmartMoney đã lỗ mất một khoản lợi lớn, bởi cổ phiếu dễ dàng vượt qua trái phiếu và vàng từ tháng 4 năm 2009 đến tháng 1 năm 2011.

Thị trường chứng khoán Mỹ (được đo bằng chỉ số thị trường chứng khoán Mỹ của Vanguard) tăng 69%, chỉ số thị trường chứng khoán thế giới của Vanguard tăng 70%, và chỉ số toàn thế giới của Vanguard tăng 70% trong cùng thời kì.

Kết quả tương đối đặt dấu hỏi chấm cho việc các dự đoán có thể chắc chắn đến mức nào, trong khi nhấn mạnh rằng các tạp chí phục vụ cho các nhà quảng cáo và cảm xúc của độc giả để có thể bán được hàng.



*Nguồn: Morningstar<sup>(10)</sup>*

### **Quỹ phòng vệ - Người giàu cướp của người giàu**

Một số người giàu có ngoảnh mặt với quỹ chỉ số, cho rằng nếu họ trả nhiều tiền hơn cho chuyên gia quản trị danh mục đầu tư, cuối cùng họ sẽ có thể thu về phần thưởng cao hơn. Lấy quỹ phòng vệ làm ví dụ. Khi đầu tư mang đến nhiều nhà đầu tư giàu có, được chính thức công nhận (những người đủ giàu để lao vào các canh bạc tài chính lớn), quỹ phòng vệ rủi ro đã nắm bắt được vấn đề chủ chốt và đánh trúng lòng tham của mọi người trên thế giới, bất chấp chi phí của chúng vô cùng nặng.

Nhưng bây giờ, theo thống kê, có lẽ chẳng có gì ngạc nhiên khi đầu tư vào quỹ chỉ số là lựa chọn tốt nhất. Quỹ phòng vệ có thể rủi ro,

và điểm bất lợi trong việc sở hữu chúng thì lại nhiều hơn là điểm có lợi.

### **Lợi trước tiên**

Không bị ràng buộc bởi quy định nào (ngoại trừ việc giữ không cho những đồng lương của tầng lớp trung lưu tham gia), các quỹ phòng vệ có thể đấu lại với tiền tệ hoặc với thị trường chứng khoán. Nếu thị trường đi xuống, một quỹ phòng vệ có tiềm năng kiếm được rất nhiều nếu quản lý quỹ có thể đón đầu thị trường, bằng cách đặt cược rằng thị trường sẽ đi xuống và rồi thu tiền thắng cược nếu thị trường sụp đổ. Với lợi thế chỉ có các nhà đầu tư được chính thức công nhận (vốn được cho là tinh vi thạo đời) tham gia, các nhà quản lý quỹ phòng vệ có thể chọn đầu tư mạnh vào một số ít cổ phiếu cá nhân – hoặc bất kì sản phẩm đầu tư nào khác – trong khi một quỹ tương hỗ thường có hướng dẫn quy định số trứng tối đa họ được cho vào một rổ. Nếu vụ đánh cược lớn của một nhà quản lý quỹ phòng vệ thắng lợi, các nhà đầu tư sẽ thu về được cho mình phần thưởng.

### **Giờ thì đến bất lợi**

Quỹ phòng vệ thông thường mỗi năm đòi giá 2% số tài sản của nhà đầu tư làm tỉ lệ phí tổn, tức là đắt hơn đến 1/3 tỉ lệ phí tổn của quỹ tương hỗ Mỹ trung bình. Quản lý quỹ phòng vệ lấy đi 20% lợi nhuận của các nhà đầu tư làm phí phụ thêm cho lợi nhuận của quản lý quỹ hay cho doanh nghiệp cung cấp quỹ. Đó là tám bằng được phép in tiền từ những người mong muốn phần thưởng lớn.

Việc quỹ phòng vệ được phép chủ động báo cáo kết quả của mình đã phủ lớp sương mù đầu tiên lên ngành công nghiệp. Nhà kinh tế học báo cáo lợi nhuận trung bình (chưa qua kiểm toán) của quỹ phòng vệ ở bìa sau mỗi số, so sánh với kết quả của nhiều chỉ số thế giới khác. Tôi đã lướt qua các kết quả trong vòng hơn một thập kỉ, và từ những gì tôi thấy, nhìn chung quỹ phòng vệ nhỉnh hơn các chỉ số một, hai phần trăm nhất định.

Nhưng những người thu thập thông tin về quỹ phòng vệ không xử lý số liệu về số lượng các quỹ phòng vệ ngừng hoạt động. Họ chỉ báo cáo kết quả của những quỹ còn lại. Vậy tỉ lệ cạnh tranh đối với những sản phẩm đầu tư này thế nào?

Khi giáo sư Burton Malkiel của Đại học Princeton và giáo sư Robert Ibbotson môn Quản trị của trường Yale thực hiện một cuộc nghiên cứu 8 năm về quỹ phòng vệ từ năm 1996 đến 2004, họ báo lại rằng chưa đến 25% quỹ tồn tại đến hết 8 năm.<sup>(11)</sup> Liệu bạn có muốn chọn một nhóm quỹ có tỉ lệ 75% chết yểu hay không? Tôi thì không.

Khi nhìn vào lợi nhuận trung bình của quỹ phòng vệ được báo cáo, bạn chỉ có thể nhìn thấy kết quả của những quỹ còn tồn tại – những quỹ chết liên tục không ảnh hưởng đến con số trung bình. Nó giống như một huấn luyện viên đưa 20 học sinh phổ thông vào tham gia cuộc đua vô địch đường dài xuyên lục địa. 17 đứa ngã xuống trước khi chúng hoàn thành cuộc đua, nhưng 3 đứa còn lại giành được ba vị trí đứng đầu và bạn báo cáo trên báo trường là vận động viên trung bình của bạn về đích thứ hai. Thật quái gở phải không? Nhưng tất nhiên, trong thế giới kì lạ của những người xử lý dữ liệu về quỹ phòng vệ, nó vẫn “chính xác”.

Malkiel và Ibbotson trong nghiên cứu của họ đã phát hiện ra kết quả của việc báo cáo bí ẩn đó là lợi nhuận trung bình được báo cáo trong cơ sở dữ liệu đã được đánh giá cao lên 7,3% một năm.

Kết quả này bao gồm cả thiên vị kẻ sống sót (không tính những quỹ không kết thúc cuộc đua) và cả việc gọi là “thiên vị tô đen”. Hãy tưởng tượng 1.000 quỹ phòng vệ vừa mới mất đầu. Ngay khi vừa “mở hàng” họ bắt đầu bán cho các nhà đầu tư được tín nhiệm. Nhưng những quỹ đó không đủ lớn và thành công để thêm các số liệu hiệu quả hoạt động của chúng vào việc xử lý dữ liệu quỹ phòng vệ - chưa đủ.

Sau 10 năm, giả dụ 75% số quỹ đó ngừng hoạt động, phù hợp với nghiên cứu của Malkiel và Ibbotson. Giấc mơ của những quỹ đó đã đi tong. Và những người đầu tư vào chúng cũng vậy.

Trong những quỹ còn lại (250 quỹ), một nửa số đó có kết quả đáng tự hào, khiến chúng phát triển và có thể khoe khoang các ghi chép theo dõi thành công của chúng. Vậy là trong 1.000 quỹ phòng vệ mới, 250 quỹ còn tồn tại sau 10 năm, và 125 trong số đó phát triển đủ lớn (dựa vào thành công và quảng bá) để báo cáo thu nhập 10 năm của mình cho các nhà xử lý dữ liệu biên soạn về lợi nhuận quỹ phòng vệ. Dữ liệu của các quỹ phá sản hay dưới tiêu chuẩn không được xử lý. Việc phớt lờ các quỹ yếu hơn và chỉ làm rạng danh những quỹ mạnh nhất được gọi là “thiên vị tô đen”.

Làm như vậy đã bỏ qua sự ra đi của những quỹ chết và bỏ qua cả những quỹ không đủ thành công để phát triển đủ lớn để được công nhận trong cơ sở dữ liệu. Nghiên cứu của Malkiel và Ibbotson phát hiện ra việc kén chọn kì lạ này đã phóng sai lợi nhuận của quỹ phòng vệ lên 7,3% hàng năm trong quãng thời gian họ thực hiện nghiên cứu.<sup>(12)</sup>

Vấn đề càng trầm trọng hơn khi quỹ phòng vệ sau thuế trở nên không hiệu quả một cách đáng chú ý, dựa trên tần suất giao dịch của chúng. Thêm vào đó, bạn không thể nào biết trước quỹ nào sẽ sống sót và quỹ nào sẽ chết một cái chết đau đớn (và tốn kém) cả.

Quỹ phòng vệ cũng như những con nhím. Nhìn từ xa thì đẹp, nhưng bạn thực sự không muốn tới quá gần bởi những cái gai của chúng. Bạn tốt hơn là nên đầu tư vào một quỹ chỉ số chứng khoán toàn thị trường.

Trong đầu tư, những lời hứa hấp dẫn và các kế hoạch làm giàu nhanh chóng có thể rất cám dỗ. Nhưng chúng làm tôi nhớ lại tại sao tôi không muốn thử những con đường tắt khi leo núi. Rất dễ lạc đường. Tôi tự hỏi liệu nhà văn Pháp nổi tiếng, Voltaire, có cùng nghĩ như vậy. Trong một bản dịch từ Từ điển Triết học năm 1764 của mình ông đã viết: “Cái tốt nhất chính là kẻ thù của cái tốt.”<sup>(13)</sup> Những nhà đầu tư không thỏa mãn với một kế hoạch tốt - như chỉ số - có thể sẽ cố gắng hết sức vì một thứ nào đó mà họ hi vọng là “thứ tốt nhất”. Nhưng nước rẽ của con đường đó sẽ nhiều bi kịch hơn là thành công.

## Chú thích

(1) Benjamin Graham (chỉnh sửa bởi Jason Zweig) Nhà đầu tư thông minh (New York: Nhà xuất bản Harper Collins, 2003), 146.

(2) Erin Arvedlun, Madoff, Người đã đánh cắp 65 tỉ (London: Penguin, 2009), 6.

(3) Ibid.,85.

(4) “Daryl Joseph Klein và Quản trị hoạt động kinh doanh công ty Klein, Insta-Cash Loans”, Ủy ban Chứng khoán Manitoba, lệnh No.5753: ngày 13 tháng 8 năm 2008, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, [http://www.msc.gov.mb.ca/legal\\_docs/orders/klein.html](http://www.msc.gov.mb.ca/legal_docs/orders/klein.html).

(5) Báo cáo Công nghệ Gilder, truy cập ngày 15 tháng 10 năm 2010, <http://www.gildertech.com/>.

(6) Mel Lindau, Michael LeBoeuf, và Taylor Larimore, Hướng dẫn đầu tư Bogleheads (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007), 158.

(7) Ibid.,159.

(8) Tính toán lợi nhuận từ năm 1801-2001 của cổ phiếu Mỹ và vàng của Jeremy Siegel, Cổ phiếu về lâu dài, (New York: McGraw Hill, 2002), sau đó suy ra bằng cách sử dụng giá vàng năm 2001, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, <http://www.usagold.com/analysis/2009-gold-prices.html>, và so sánh với giá vàng năm 2011, [yahoofinance.com](http://yahoofinance.com).

(9) Morningstar.com

(10) Ibid.

(11) Swensen, Tiên phong trong Quản trị Danh mục đầu tư, Một cách tiếp cận độc đáo tới đầu tư tại viện, 195.



(12) Ibid.

(13) Trích dẫn của Voltaire: Những câu nói nổi tiếng, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2011, [http://www.famous-quotes.net/Quote.aspx?The\\_perfect\\_is\\_the\\_enemy\\_of\\_the\\_good](http://www.famous-quotes.net/Quote.aspx?The_perfect_is_the_enemy_of_the_good).

# Quy tắc 9 Giải pháp chọn cổ phiếu 10% nếu bạn không thể kiểm chế

N

hiều nghiên cứu trên thế giới so sánh lợi nhuận từ các tài khoản đầu tư của cả phụ nữ và đàn ông, sau đó khẳng định ‘phụ nữ có thể là những nhà đầu tư tốt hơn đàn ông’.<sup>(1)</sup> Tại sao vậy? Đàn ông cho rằng đặt phụ nữ lên bậc đài đầu tư gia đình thật vô lý. Suy cho cùng thì các nàng phái đẹp đâu có tụ tập xung quanh máy làm lạnh nước ở nơi làm việc, bàn bạc về những cổ phiếu hay quỹ tương hỗ nóng gần đây. Họ cũng đâu có vẻ ngưỡng mộ Becky Quick trên CNBC khi cô nàng cùng bạn dẫn chương trình bàn luận về cổ phiếu, nền kinh tế, và về thị trường hàng ngày. Làm thế nào mà kết quả đầu tư của phụ nữ lại có thể tốt hơn kết quả của đàn ông nếu như số lượng phụ nữ biết tận dụng lợi thế của tất cả những thông tin liên tục thay đổi ở ngoài kia lại ít hơn?

Theo như một bài báo năm 2009 trên Tạp chí Phố Wall của Jason Zweig, giáo sư tài chính Brad Barber và Terrance Odean cho rằng trung bình lợi nhuận đầu tư của phụ nữ cao hơn của đàn ông gần 1% điểm hàng năm, bởi mật độ giao dịch của họ ít hơn, họ chịu ít rủi ro hơn và kì vọng lợi nhuận thấp hơn.<sup>(2)</sup> Có vẻ như đàn ông đã quá tự tin hơn phụ nữ.

Trong các cuộc hội thảo về đầu tư chỉ số hóa của tôi, nhiều phụ nữ đã học được cách tổng hợp một danh mục đầu tư đa dạng hóa các chỉ số. Nhưng, theo như tôi thấy, rủi ro lớn nhất đối với các tài khoản chỉ số của họ là gì? Chính là những ông chồng.

Đàn ông khi gặp phải rủi ro, thường tài khoản đầu tư của họ sẽ nổ tung, bởi họ theo đuổi những cổ phiếu giàu nhanh, bởi họ cố gắng

đoán trước hướng đi của nền kinh tế, và bởi họ cảm thấy mình có thể chịu nhiều rủi ro hơn để thu về lợi nhuận nhiều hơn.

Điều này nhen nhúm khả năng xảy ra một cuộc chiến đầu tư giữa hai vợ chồng cần được dàn xếp ổn thỏa. Dù bạn là đàn ông hay phụ nữ, nếu bạn thực sự không thể kiểm chế bản thân mình mua cổ phiếu riêng lẻ, vậy hãy đặt ra 10% danh mục đầu tư của mình cho việc chọn cổ phiếu, trong khi giữ 90% còn lại phân bổ vào các chỉ số.

Khi mua cổ phiếu riêng lẻ, hãy hành động một cách khôn ngoan. Khả năng bạn sẽ không đánh bại các chỉ số trong thời gian dài, nhưng chắc chắn bạn có vận may làm lợi thế, và bạn có thể thực sự tận hưởng quá trình.

### **Sử dụng Warren Buffet**

Năm 1999, tôi tham gia một nhóm các đồng nghiệp giáo viên ở trường góp tiền vào một câu lạc bộ đầu tư. Chúng tôi bắt đầu như một con thuyền không lái. Cho rằng mình thông minh, chúng tôi xem tin tức kinh tế, đăng kí nhận các bản tin chọn cổ phiếu, theo dõi các trang web tài chính, đọc Tạp chí Phố Wall và nghe các “chuyên gia” nói chuyện trên ti-vi. Và cũng giống như đa số mọi người theo dõi những tin tức gây rối loạn tinh thần làm người ta đầu đầu trên các kênh thông tin đầu tư, tài khoản của chúng tôi tổn thất nặng.

Nhưng rồi chúng tôi trở thành môn đồ của Warren Buffett. Không giống như những “bậc thầy” thị trường chứng khoán khác mà chúng tôi từng theo dõi, Buffett không bao giờ nói ông biết khi giá cổ phiếu sẽ thế nào trong ngắn hạn. Ông cũng không lên mặt phán xét về lãi suất trong tương lai hay liệu một công ty nào đó có báo cáo doanh thu lợi nhuận cao hơn mong đợi trong tháng, quý, hay năm đó không.

Tuy nhiên, những gì ông trao cho chúng tôi còn quý giá hơn nhiều. Ông dạy chúng tôi làm thế nào để suy nghĩ rõ ràng và hợp lý trong việc mua các doanh nghiệp ở giá vừa phải, cho rằng một công ty có một giá trị cốt lõi và giá trị đó luôn cao hơn hoặc thấp hơn giá niêm

yết trên thị trường chứng khoán. Nói cách khác, một cổ phiếu luôn đáng giá hơn nhiều giá thị trường hiện tại của nó. Tìm được những doanh nghiệp tuyệt vời với mức giá vừa phải – hoặc tốt hơn nữa là mức giá tuyệt vời – là cách mà Buffett đã dùng để làm giàu từ thị trường chứng khoán theo thời gian, và câu lạc bộ đầu tư của chúng tôi hi vọng mình cũng có thể làm được như vậy.

### **Câu lạc bộ chứng khoán đi theo hiền nhân**

Đến cuối năm 2000, sau một khởi đầu khó khăn, câu lạc bộ đầu tư của chúng tôi gồm các giáo viên trong trường đã chính thức đi theo những chân lý dạy của Warren. Chúng tôi chọn cổ phiếu dựa trên tiêu chí giống như của Buffett và đã làm rất tốt, thu về 8,3% lợi nhuận hàng năm từ tháng 10 năm 1999 đến tháng 1 năm 2011.

Năm 2004, tôi bắt đầu đưa cổ phần và kết quả đầu tư của mình cho lan McGugan xem, người sau này là biên tập của MoneySense. Năm 2008, ông ta đề nghị chúng tôi “ra mắt công chúng” với câu chuyện này, và tôi đã viết về kết quả, phương pháp luận của câu lạc bộ trong số ra tháng 8 năm 2008 của tạp chí.<sup>(3)</sup>

Kể từ năm 2008, các vụ đầu tư của câu lạc bộ tiếp tục tiến triển tốt. Nhưng điều quan trọng nhất là: chúng tôi không có bất kỳ ảo tưởng nào về việc mình có thể đánh bại các chỉ số thị trường chứng khoán trong dài hạn. Thời gian có tác động xói mòn bất kỳ ai đủ liều lĩnh muốn thử đánh bại một chỉ số. Rất nhiều nhà đầu tư thông minh hơn chúng tôi đã hoạt động tốt hơn trên thị trường trong một vài năm, nhưng cũng phải chịu nhục nhã vì một hành động sai lầm. Lance Armstrong, người 7 lần thắng cuộc đua Tour De France, không thể giữ vững ngôi vô địch trong giải đua lớn nhất thế giới của mình như anh ta muốn. Và phần lớn các nhà đầu tư (cho dù có thể ban đầu họ vẫn thống trị thị trường) cuối cùng cũng bị hất cẳng bởi một danh mục các chỉ số đa dạng hóa. Vì lý do đó, tất cả hươu bông của tôi được gửi gắm vào các chỉ số. Điều đó nói rằng, nếu bạn vẫn có ý định tự thân chiến đấu với chỉ số thị trường chứng khoán, hãy để tôi chia sẻ những bài học chúng tôi đã học được. Chỉ cần nhớ điều này: cho dù kết quả sớm chốc bạn đạt được là gì, đừng ảo

tưởng cho rằng đánh bại thị trường là dễ dàng – và đừng phân bổ một phần lớn trong danh mục của mình cho cổ phiếu riêng lẻ.

## **Trung thành với cổ phiếu mình mua**

Tôi không tin đa số các triệu phú mua bán cổ phiếu. Nếu họ sở hữu bất kì cổ phần nào, tôi tin rằng họ mua và giữ trong thời gian dài, giống như điều họ sẽ làm nếu họ mua một doanh nghiệp, một tòa nhà chung cư, hay một miếng đất. Rất nhiều nghiên cứu quốc tế đã chỉ ra rằng, trung bình, bạn càng giao dịch nhiều, bạn càng thu về ít sau thuế và các lệ phí.<sup>(4)</sup> Hãy quên đi những bài diễn văn hấp dẫn viên vông và những kẻ khoác lác trên chương trình tài chính Squawk Box của CNBC đang thuyết phục bạn phản ứng lại bất kì vấn đề nhỏ nào của thị trường. Quên đi những lời phán bừa trong những báo cáo online nhanh chóng, chào bán về ngành sẽ nổi tiếp theo hay cách giao dịch. Đa số những người giàu luôn trung thành với doanh nghiệp của họ. Sau cùng, cổ phiếu cũng là doanh nghiệp chứ không chỉ là ký hiệu chứng khoán ảo. Nên mua chúng cẩn thận và giữ trong vài năm.

## **Hai thứ bạn cần có**

Có một vài thứ mà nhà đầu tư cổ phiếu riêng lẻ cần thành thạo. Với những người bắt đầu, họ cần phải hiểu rằng khi giá cổ phiếu giảm, đó là điều tốt. Thứ hai, họ cần học cách nhận ra đâu là một doanh nghiệp tuyệt vời.

Hi vọng rằng sau khi đọc chương 4, bạn sẽ nắm bắt được điều đầu tiên. Một thị trường đang lên là cái nhọt đối với một nhà đầu tư dài hạn. Nếu bạn định mua đầu tư thị trường chứng khoán trong ít nhất 5 năm, bạn sẽ thích một thị trường bị trì trệ hơn, hoặc tốt hơn nữa là một thị trường đang đi xuống. Khi bạn đã chọn được một doanh nghiệp tuyệt vời, và khi thị trường cuốn doanh nghiệp đó vào vòng xoáy, bạn nên ăn mừng và mua nhiều hơn. Đó là những gì chúng tôi đã làm với câu lạc bộ đầu tư. Nếu chúng tôi chọn được một doanh nghiệp cứng, lợi thế về việc cuối cùng nó sẽ hồi phục và nỗi sợ hãi trong thời gian ngắn của thị trường sẽ giúp chúng tôi tận dụng cơ hội mua được với giá rẻ đến mức bất hợp lý.

Vậy làm thế nào để xác định được một doanh nghiệp tuyệt vời?

Trước tiên bạn cần xác định xem điều gì mình không biết. Hãy chấp nhận nghịch lý đó của tôi. Xác định xem bạn chưa biết cái gì sẽ giúp bạn không bị ngã vào hố đen đầu tư. Hiểu biết về thứ doanh nghiệp tạo ra và nó kiếm lời được bao nhiêu từ doanh thu là chưa đủ. Bạn cần có một kiến thức vững chắc về cách công ty hoạt động. Rõ ràng là bạn sẽ không bao giờ biết mọi thứ về một công ty nhất định nào. Nhà đầu tư cổ phiếu riêng lẻ luôn phải sẵn sàng tin tưởng, nhưng vẫn tốt hơn nhiều nếu bạn hiểu hết sức có thể về một doanh nghiệp mà bạn chọn mua.

Ngay cả khi một cổ phiếu thực sự nổi tiếng – ví dụ như của tập đoàn công nghệ hiện đang được yêu thích, Apple <[www.apple.com](http://www.apple.com)> - nếu bạn không hiểu tường tận về doanh nghiệp thì đừng nên mua cổ phiếu của nó, điều này rất quan trọng.

Đây là lý do tại sao câu lạc bộ đầu tư của chúng tôi chưa từng đầu tư vào cổ phần của Apple. Không hề nghi ngờ gì về việc nó là một doanh nghiệp tuyệt vời, nhưng chúng tôi chưa hiểu đủ rõ về Apple. Chúng tôi không hiểu về cách nó lên kế hoạch để giữ được lợi thế cạnh tranh của mình. Chúng tôi biết rằng nó gần như là một công ty chết vào năm 2001, và chúng tôi biết ngày nay doanh nghiệp được mệnh danh là nhờ có những sản phẩm hợp xu hướng, dễ sử dụng đã lôi cuốn cả thế giới, nhưng chúng tôi không thể nói cho bạn chính xác doanh nghiệp hoạt động ra sao. Chúng tôi không thể cho bạn biết nó đang phát triển cái gì và tại sao. Chúng tôi không thể biết tầm nhìn lớn cho tương lai của nó là gì, và chúng tôi không thể cho bạn biết liệu tầm nhìn đó có được thực tế không. Quan trọng nhất, chúng tôi không thể nói xem liệu nó có tiếp tục bán sản phẩm nổi tiếng nhất thế giới trong một thập kỷ nữa không. Tiếp tục được yêu thích và giữ vững lợi thế công nghệ là điều phải có cho thành công của nó. Và bởi chúng tôi không thể đo lường được nó có thể làm tốt tới mức nào trong tương lai, chúng tôi không (và có lẽ là không bao giờ) đủ khả năng để mua cổ phiếu Apple.

Bạn có thể lắc đầu khi nghe lời thú nhận của tôi. Có lẽ Apple hoạt động trong vòng khả năng của bạn. Có lẽ bạn làm việc trong ngành

và bạn nắm chắc về sản phẩm của Apple, tương lai và nội lực tài chính của nó. Trong trường hợp đó, thật quá sức tuyệt vời. Bạn hoàn toàn có khả năng mua và giữ cổ phiếu Apple như một nhà đầu tư và chủ sở hữu doanh nghiệp thông minh. Nhưng nếu bạn gặp khó khăn với vấn đề công nghệ (như tôi) có lẽ bạn muốn tìm một nơi đầu tư khác thích hợp hơn.

Các doanh nghiệp giản đơn có thể đảm bảo lợi nhuận dễ dự đoán hơn

Người chọn cổ phiếu Mỹ nổi tiếng, Peter Lynch, là người đã dẫn dắt quỹ Magellan của Fidelity <[http:// fundresearch.fidelity.com/mutual-funds/summary/316184100](http://fundresearch.fidelity.com/mutual-funds/summary/316184100)> để nó có một khoản lợi nhuận xuất sắc trong những năm 1980. Ông từng khuyên rằng bạn nên mua một doanh nghiệp mà bất kì tên gốc nào cũng có thể quản lý, bởi một ngày nào đó sẽ có một tên gốc quản lý nó.<sup>(5)</sup> Đó chính là điều đang diễn ra trong giới kinh doanh. Không phải lúc nào bạn cũng có những lãnh đạo tuyệt vời chèo lái những công ty yêu thích của bạn. Vì lý do đó, câu lạc bộ đầu tư của tôi luôn ưu ái những doanh nghiệp giản đơn hơn những doanh nghiệp luôn luôn nhanh chóng thay đổi.

Những doanh nghiệp mà thay đổi quá nhanh chóng thường rất phức tạp, và chúng làm cho các nhà đầu tư bên ngoài khó mà phân tích được. Thêm vào đó, chúng thường đắt hơn các doanh nghiệp khác. Bill Gates của Microsoft cho rằng các công ty công nghệ thực sự đáng ra nên rẻ hơn các doanh nghiệp của nền kinh tế cũ, bởi chúng không thể đoán trước được. (Nền kinh tế cũ là chỉ những ngành công nghiệp có cổ phiếu giá cao lâu đời hơn). Nhưng sự thật lại không thế. Năm 1998, trong cuộc trò chuyện với các sinh viên kinh tế Đại học Wash- ington ông đã nói: “Tôi nghĩ [hệ số giá trên thu nhập] bội số của cổ phiếu công nghệ đáng ra nên thấp hơn một chút so với bội số của cổ phiếu các doanh nghiệp như Coke hay Gillette bởi chúng tôi [những người điều hành các công ty công nghệ] thông thường rất dễ thay đổi hoàn toàn.”<sup>(6)</sup>

Một doanh nghiệp công nghệ sẽ làm gì trong tương lai? Nó sẽ phát triển? Sẽ thu hẹp? Hay sẽ biến mất?

Hệ số giá - thu nhập là gì?

Hệ số giá - thu nhập (hệ số P/E) cho biết một cổ phiếu đắt rẻ thế nào. Giá niêm yết trên một cổ phiếu không liên quan đến hệ số này. Ví dụ, một cổ phiếu 5 đôla có thể đắt hơn một cổ phiếu 100 đôla.

Đây là một ví dụ được phác ra trong Bảng 9.1. Hãy tưởng tượng có hai doanh nghiệp, mỗi doanh nghiệp thu được 1 tỉ đôla doanh thu doanh nghiệp mỗi năm.

Doanh nghiệp Một bao gồm 5 triệu đôla cổ phần, mỗi cổ phần giá 5 đôla. Vậy nếu bạn muốn mua cả công ty, bạn sẽ phải mất 25 tỉ đôla ( $5 \text{ đôla/cổ phần} \times 5 \text{ triệu cổ phần} = 25 \text{ triệu đôla}$ ).

Nếu lợi nhuận doanh nghiệp của công ty là 1 triệu đôla một năm, và nếu giá của toàn bộ công ty là 25 triệu đôla (5 đôla/cổ phần), thì chúng ta có thể biết rằng giá của công ty cao gấp 25 lần lợi nhuận hàng năm của công ty.

Khi một cổ phiếu được giao dịch với giá cao gấp 25 lần lợi nhuận hàng năm của nó, chúng ta có thể nói hệ số P/E của cổ phiếu đó là 25.

Hãy tưởng tượng doanh nghiệp Hai có lợi nhuận hàng năm cũng là 1 triệu đôla, và mỗi cổ phiếu giá trị 100 đôla trên thị trường chứng khoán.

Giả dụ rằng doanh nghiệp có 20.000 cổ phần. Để mua tất cả cổ phần, tức sở hữu toàn bộ doanh nghiệp, bạn phải mất 2 triệu đôla ( $20.000 \text{ đôla cổ phần} \times 100 / \text{cổ phần} = 2 \text{ triệu đôla}$ ).



Bởi công ty cũng có 1 tỉ đôla lợi nhuận doanh nghiệp, chúng ta có thể thấy, cái giá 2 triệu đôla cho toàn bộ doanh nghiệp cao hơn 2 lần



thu nhập công ty, với một hệ số P/E là 2.

Như vậy, doanh nghiệp Một đắt hơn nhiều so với doanh nghiệp Hai.

Khi bạn nhìn vào các công ty công nghệ ngày nay và so với các doanh nghiệp nền kinh tế cũ, bạn có thể thấy rằng nhà đầu tư nắm giữ cổ phiếu công nghệ có hai loại rủi ro:

1. Họ đang mua các doanh nghiệp có khả năng dự đoán được tương lai thấp.
2. Họ đang mua các doanh nghiệp đắt hơn nhiều các doanh nghiệp khác. Hãy xem ví dụ ở Bảng 9.2.



*Nguồn: Yahoo!Finance, hệ số giá trên thu nhập tính đến tháng 1 năm 2011<sup>(7)</sup>*

Bạn có thể sẽ ngẫu nhiên tìm ra công ty công nghệ có hệ số P/E thấp hơn các công ty thuộc nền kinh tế cũ, nhưng nhìn chung mọi người vẫn sẵn sàng đổ xô vào trả giá cao hơn để sở hữu các cổ phiếu công nghệ - mặc dù, trung bình chúng tạo ra lợi nhuận thấp hơn cổ phiếu của nền kinh tế cũ khi tất cả cổ tức được tái đầu tư.

Trong cuốn sách khai sáng của Jeremy Siegel, Tương lai cho các nhà đầu tư – Tại sao điều được chứng minh là đúng đánh bại điều mới lạ liền lĩnh, giáo sư kinh doanh của Wharton kết luận trong một cuộc nghiên cứu toàn diện phản ánh rằng khi nhà đầu tư tái đầu tư cổ tức của họ, sẽ tốt hơn nhiều nếu họ mua cổ phiếu của nền kinh tế cũ thay vì cổ phiếu của nền kinh tế mới (công nghệ). Cổ tức trả bởi cổ phiếu nền kinh tế cũ có xu hướng cao hơn, vậy nên khi tái đầu tư, họ có thể tự động mua một số lượng cổ phiếu mới cao hơn. Cổ phiếu mới được tự động mua với cổ tức có nghĩa rằng hiện bạn đang có nhiều cổ phiếu hơn và có thể hưởng thêm cổ tức sau này. Đây là hiệu ứng quả bóng tuyết. Đây là lý do chính Siegel tìm ra rằng các cổ phiếu sinh lời nhất trong lịch sử 50 năm qua là những cái tên như Exxon Mobil <[www.exxonmobil.com/Corporate](http://www.exxonmobil.com/Corporate)> ,

Johnson & Johnson <www.jnj.com>, và Coca-Cola <www.coca-cola.com>, chứ không phải những cái tên như IBM <www.ibm.com> và Texas Instruments <www.ti.com>. (8)

Đa số các nhà đầu tư không nhận ra điều này. Họ sẵn sàng trả nhiều hơn vì sự hấp dẫn của cổ phiếu công nghệ cao, đây là một trong những lý do tại sao phần lớn các nhà đầu tư kiên nhẫn với cổ phiếu kinh tế cũ có xu hướng dễ dàng đánh bại phần lớn những người mua cổ phiếu công nghệ trong thời gian dài.

### **Cổ phiếu với sức mạnh duy trì**

Bởi bạn không thể kiểm soát quyết định quản trị của một công ty, bạn nên chọn những cổ phiếu đã đứng vững một thời gian dài trong lĩnh vực của chúng.

Một trong những vụ mua tốt nhất mà câu lạc bộ đầu tư của tôi thực hiện là Coca-Cola vào năm 2004. Chúng tôi may mắn mua được nó ở giá 39 đôla một cổ phiếu và tự tin rằng chúng tôi đang có một doanh nghiệp tuyệt vời với mức giá ổn. Tuy nhiên, giá cổ phiếu kể từ đó đã tăng 72%, làm tụt mất sự nhiệt tình của chúng tôi đối với cổ phần thêm vào dựa trên một hệ số P/E cao hơn. Lý do tôi gọi đó là một trong những vụ mua bán tốt nhất bởi lợi thế cạnh tranh lâu dài của nó, cộng với cái giá chúng tôi đã trả và việc công ty làm ra lợi nhuận doanh nghiệp cao hơn nhiều trong 20 năm tới là điều chắc chắn sẽ xảy ra trong tương lai gần. Chúng tôi tự tin là mình sẽ không phải theo dõi hoạt động doanh nghiệp của Coca-Cola hàng quý – rằng doanh nghiệp gần như chắc chắn sẽ tạo ra lợi nhuận cao hơn 5 năm sau, 10 năm sau, thậm chí 20 năm sau. Xét cho cùng thì Coca-Cola cũng có một lịch sử lâu dài kiếm được ngày càng nhiều tiền. Nếu chúng tôi lấy lịch sử lợi nhuận doanh nghiệp của nó và chia cho các quãng thời gian 3 năm, chúng tôi có thể thấy công ty đang tiếp tục phát triển không ngừng.

Dù phân tích mổ xẻ thế nào, các thị trường mới nổi cũng đang giúp Coca-Cola có được lợi nhuận tăng cao hơn nữa. Ví dụ, khối lượng thùng hàng được bán tại Ấn Độ được báo cáo trong bản báo cáo thường niên 2010 của Coca-Cola cho thấy lượng bán tăng 17% so

với năm ngoái, và tại khu vực Nam Âu Á báo cáo khối lượng thùng hàng được bán tăng 20% trong năm 2010 so với năm ngoái.<sup>(9)</sup> Coca-Cola có thể tiếp tục là một trong những doanh nghiệp dễ dự đoán nhất thế giới trong tương lai, nhờ có lượng khách hàng căn bản rộng lớn (và vẫn đang phát triển), thêm vào đó là vô vàn loại đồ uống mang thương hiệu và vị thế cạnh tranh mạnh mẽ.

Điều đó cho thấy, có rất nhiều điều để đánh giá một doanh nghiệp tốt, không chỉ tìm hiểu xem liệu nó có giữ được một lợi thế cạnh tranh trong những năm tiếp theo hay không.

### **Mua những doanh nghiệp tăng giá sản phẩm mà họ bán**

Bạn có lẽ đã hiểu được rằng trò chơi đầu tư cũng giống như đặt cược. Chỉ có duy nhất một điều đảm bảo: đầu tư vào một quỹ chỉ số chi phí thấp bạn sẽ thu về được lợi nhuận của thị trường đó cộng với cổ tức của nó, và theo thời gian bạn sẽ đánh bại được đại đa số các chuyên gia đầu tư. Điều này không hề điên rồ chút nào; chúng ta không hề biết thị trường sẽ ra sao trong 5 hay 10 năm nữa. Nhưng nó vẫn là cách tốt nhất chúng ta có thể làm để được bảo đảm trên thị trường chứng khoán. Chọn cổ phiếu riêng lẻ sẽ nguy hiểm hơn nhiều. Vậy làm thế nào để có được lợi thế thành công?

Hãy mua các doanh nghiệp tương đối dễ điều hành và đảm bảo giá sản phẩm của các doanh nghiệp đó sẽ lên cùng lạm phát. Ví dụ về một doanh nghiệp không đáp ứng được các tiêu chí đó là công ty sản xuất máy tính Dell của Mỹ. Đó là một công ty vô cùng tuyệt vời, nhưng xui xẻo vì giá các sản phẩm máy tính của nó liên tục giảm. Dù sao thì đại đa số các công ty công nghệ theo thời gian vẫn phải bán sản phẩm của họ với giá thấp hơn. Hãy nghĩ xem chiếc máy tính xách tay đầu tiên của bạn trị giá bao nhiêu, và những chiếc máy tính xách tay ngày nay rẻ hơn (và tốt hơn) bao nhiêu. Chi phí để chế tạo máy tính của những công ty như Dell đang ngày càng rẻ hơn (một trong những lý do khiến giá sản phẩm của họ rẻ hơn), nhưng hạ giá sản phẩm sẽ kìm hãm lãi ròng. Nói cách khác, khi Dell bán một chiếc máy tính giá 1.000 đôla, sau các loại thuế và chi phí sản xuất, Dell còn bao nhiêu tiền trong túi họ? Từ năm 2001 đến năm 2005,

trung bình lãi ròng của Dell là 6,34%. Công ty thu được trung bình một khoản 63,40 đôla cho mỗi chiếc máy giá 1.000 đôla bán được. Và từ năm 2006 đến 2010, lãi ròng trung bình của Dell là 4,08% - mang về chỉ 40,80 đôla cho mỗi sản phẩm giá 1.000 đôla bán được. (10)

Hạ giá thành sản phẩm sẽ đe dọa khả năng sinh lời của công ty trong dài hạn, khiến doanh nghiệp khó có thể thu cùng một loại lợi nhuận trong tương lai mà không cần phải liên tục ép mình tạo ra sản phẩm mới tốt hơn hàng năm (một vấn đề mà PepsiCo và Coca-Cola không phải bận tâm nhiều). Nếu bạn đặt mình vào một buồng đông lạnh và tỉnh dậy vào 20 năm sau, liệu Dell có còn là một cái tên của chiếc máy tính gia đình? Nó có thể, hoặc rồi cũng sẽ thất bại như nhiều công ty công nghệ trước nó.

Trái lại, những doanh nghiệp như Coca-Cola, Johnson & Johnson, và PepsiCo <[www.pepsico.com](http://www.pepsico.com)> có vẻ vẫn sẽ thống lĩnh thị trường trong 20 năm nữa. Không giống như những doanh nghiệp dựa vào công nghệ, những công ty này tăng giá thành sản phẩm họ bán một phần bởi khách hàng trung thành với thương hiệu của họ. Họ không có nhiều áp lực phải tạo ra được “sản phẩm tuyệt vời tiếp theo” như phần lớn những doanh nghiệp dựa trên công nghệ. Họ có thể tạo ra một sản phẩm, quảng bá cho nó, và trông chờ mọi người thưởng thức nó trong nhiều năm tới. Các công ty công nghệ thì không như vậy, khiến họ sau cùng phải cắt giảm giá sản phẩm xuống để thu hút người mua, hoặc khách hàng sẽ quay sang những sản phẩm công nghệ mới được giới thiệu của đối thủ, khiến cho môi trường kinh doanh trở nên khó khăn hơn nhiều (và có thể nói là cạnh tranh hơn).

### **Học cách yêu quý những mức nợ thấp**

Lịch sử đầy ắp những giai đoạn kinh tế khó khăn – cũng như giai đoạn kinh tế thịnh vượng. Và tương lai sẽ chia đều cho cả hai.

Nhiều chuyên gia chơi cổ phiếu thích các doanh nghiệp có nợ thấp bởi họ có thể dự đoán cơn bão kinh tế hiệu quả hơn. Điều đó có lý. Nếu như số người mua sản phẩm của một công ty ít đi bởi khủng

hoảng kinh tế, thì doanh nghiệp có nợ cao sẽ phải khốn khổ. Số tiền họ mượn vẫn sẽ siết cổ họ bằng những khoản tiền lãi phải trả, và họ sẽ buộc phải sa thải nhân viên hay bán tài sản (thiết bị sản xuất, các tòa nhà, và đất) để trả được số tiền đó. Ngay cả khi họ có lợi thế cạnh tranh khá bền vững trong lĩnh vực của mình, nếu họ phải bán quá nhiều tài sản, có khả năng họ sẽ không thể giữ vững được lợi thế trong thời gian dài.

Ví dụ về một doanh nghiệp không có nợ, mà câu lạc bộ đầu tư của chúng tôi mua vào năm 2005, là Faste- nal <[www.fastenal.com](http://www.fastenal.com)>. Công ty bán các vật liệu xây dựng và đã thành công trong việc mở rộng sản xuất trên khắp nước Mỹ và ra cả các nước bên ngoài. Nhưng doanh nghiệp phát triển chậm lại khi kinh tế suy thoái ập đến Mỹ vào năm 2008, giáng một đòn vào ngành xây dựng. Tuy nhiên, không có nợ dài hạn, nó không phải cố gắng đáp ứng yêu cầu cho vay của ngân hàng. Có lẽ suy thoái kinh tế lại là điều tốt cho những doanh nghiệp có kỷ luật, không mắc nợ hay chỉ nợ thấp. Một công ty như vậy có thể giành được tài sản của các doanh nghiệp đang phải vật lộn, khiến họ thậm chí còn trở nên mạnh hơn khi sự suy thoái qua đi.

Bạn có thể thấy các nhà đầu tư cũng rất coi trọng bảng cân đối kế toán không có chút nợ nào của Faste- nal. Trong thời kì đi xuống của các nhà cung cấp vật liệu xây dựng, cổ phần của Fastenal trong cuối năm 2010 đáng ra phải bị đánh giá thấp hơn nhiều so với 5 năm trước khi thị trường nhà đất của Mỹ bị vỡ bong bóng.

Nhưng cổ phần của Fastenal không phải vật lộn nhiều như các công ty cùng ngành. Biểu đồ 9.1 cho thấy (tính đến Tháng Một 2011) họ được định giá cao hơn so với 5 năm trước, thời điểm mà bong bóng nhà đất vỡ.



*Nguồn: Yahoo!Finance<sup>(11)</sup>*

Một số nhà đầu tư lại thích nhìn vào chỉ số nợ trên vốn của các doanh nghiệp. Nói cách khác, một công ty có bao nhiêu nợ so với

tài sản của nó? Điều đó cũng tốt. Nhưng tôi vẫn luôn thích chọn doanh nghiệp không hề có chút nợ nào hơn.

Sẽ đặc biệt thông minh nếu chúng ta tự đặt cho mình một biên độ an toàn khi bàn đến nợ công ty. Một số người nói đến “nợ tốt” và “nợ xấu”. Trong trường hợp “nợ tốt”, nhiều người tưởng tượng rằng nếu một công ty có thể mượn tiền với lãi suất 8%, rồi kiếm được 15% từ số tiền đi mượn (trong hoạt động kinh doanh) rồi có được một tín dụng thuế đối với lãi suất của khoản vay, nó sẽ có thể vượt lên phía trước. Lý lẽ có vẻ hợp lý. Nhưng nếu lợi nhuận một công ty cạn sạch trong một cuộc suy thoái, thì khoản nợ 8% có thể sẽ bao phủ lên công ty như thàn chết.

Nhưng bao nhiêu nợ sẽ là quá nhiều? Điều đó có lẽ phụ thuộc vào doanh nghiệp.

Hệ số nợ trên vốn có hạn chế của nó. Theo lý thuyết, nợ so với tài sản (vốn) càng ít càng tốt. Nhưng tôi thường đặt một mức tiêu chuẩn không liên quan tới việc so sánh nợ với vốn cho những vụ đầu tư của mình. Xét cho cùng, nếu một doanh nghiệp có vốn nằm ở thiết bị sản xuất, tại sao tôi lại muốn nó bán thiết bị đó để trả nợ ngân hàng trong thời kì khó khăn? Điều đó giống như tự đập cái máy làm tiền của mình vậy. Công ty cần máy móc thiết bị (và các tài sản khác) để tạo ra lợi nhuận trong hầu hết các tình huống, vậy nên tôi không muốn nó bán thứ mà nó cần để tạo ra doanh thu tương lai. Kết quả là, tôi không quan tâm đến việc so sánh giữa nợ và vốn nữa, thay vào đó tôi quan tâm tới so sánh giữa nợ và doanh thu của công ty nhiều hơn.

Đối với tôi, nếu thu nhập ròng hàng năm của công ty (khi tính trung bình với lợi nhuận của 3 năm trước đó) cao hơn hoặc rất gần với mức nợ của công ty, thì tài chính của công ty đó đủ an toàn cho tôi.

Biểu đồ 9.2 liệt kê một số ít các công ty nổi tiếng toàn cầu đáp ứng được yêu cầu của tôi về “an toàn tài chính”.



## Những doanh nghiệp hiệu quả kiếm tiền và cạnh giác

Hãy nghĩ về điều này theo góc nhìn hợp lý của doanh nghiệp. Tưởng tượng bạn phải lựa chọn mua giữa hai doanh nghiệp, mỗi doanh nghiệp tạo ra trung bình lãi ròng là 1 tỉ đôla trong vòng 3 năm qua.

Giả dụ cả hai đều có lợi nhuận tăng trưởng ở cùng một mức, và giả dụ mỗi doanh nghiệp đều có mức nợ như nhau. Họ đều ở trong những ngành mà hàng hóa sẽ được tiêu thụ trong nhiều năm tới và mỗi doanh nghiệp có thể tăng giá sản phẩm theo lạm phát. Nhưng có một sự khác biệt:

Doanh nghiệp A tạo ra lợi nhuận 1 tỉ từ 10 tỉ của máy móc/thiết bị và các tài sản khác.

Doanh nghiệp B tạo ra lợi nhuận 1 tỉ từ 5 tỉ của máy móc/thiết bị và các tài sản khác.

Bạn sẽ cảm thấy yên tâm với doanh nghiệp nào hơn? Câu trả lời của tôi là Công ty B, bởi nó hoạt động hiệu quả hơn. Nếu nó có thể tạo ra 1 tỉ từ 5 tỉ tài sản/ nguyên vật liệu, vậy nó lợi nhuận trên tổng vốn là 20% (1 tỉ chia 5 tỉ = 0.20)

Công ty A có lợi nhuận trên tổng vốn là 10%, bởi nó tạo ra lợi nhuận có giá trị chỉ bằng 1/10 giá trị tài sản. (1 tỉ chia 10 tỉ = 0.10)

Lợi nhuận trên tổng vốn sẽ đo mức độ hiệu quả một doanh nghiệp sử dụng vốn từ cổ đông và nợ để tạo ra lợi nhuận. Tôi tin rằng giá trị của một công ty sau cùng nằm ở khả năng kiếm một khoản lợi nhuận ấn tượng và đáng tin cậy từ số tiền được đầu tư vào hoạt động kinh doanh của nó được chứng minh qua thời gian.

Tôi cho rằng bất kì người chọn cổ phiếu nghiêm túc nào cũng nên đăng kí theo dõi thông tin qua nhà cung cấp nghiên cứu đầu tư Value Line, bạn sẽ có thể tiếp cận hàng ngàn doanh nghiệp trên thế giới. Và bạn có thể sử dụng các màn lọc danh mục đầu tư của nó để tìm xem công ty nào có tỉ lệ lợi nhuận trên tổng vốn cao nhất, rồi

thu hẹp những công ty đó lại để xem doanh nghiệp nào có khả năng thu về lợi nhuận ổn định.

Việc tìm kiếm các doanh nghiệp có lợi nhuận trên tổng vốn cao trong một năm duy nhất không quan trọng. Nếu một công ty chỉ có một năm tuyệt vời, hoặc nếu họ có chút sáng tạo trong công việc kế toán, họ có thể đăng lên một tỉ lệ lợi nhuận trên tổng vốn cao không cần thiết phải bền vững lâu dài khi nó tiếp tục phát triển. Bạn sẽ muốn tìm những doanh nghiệp ổn định có lịch sử hiệu quả lâu dài.

Tính tới tháng 10 năm 2010, khi tôi đã phân tích hơn 2.000 doanh nghiệp trong điều tra đầu tư Value Line, có chưa đến 10% trong số đó có lợi nhuận trên tổng vốn vượt quá 15%.

Tiếp tục sàng lọc nghiên cứu để tìm ra số phần trăm doanh nghiệp có ghi chép theo dõi 10 năm với trung bình 15% trên tổng vốn, tôi chỉ tìm ra 5% trong số trên 2.000 doanh nghiệp phù hợp, bao gồm Công ty TJX <[www.tjx.com](http://www.tjx.com)>, Weight Watchers <[www.weight-watchers.com](http://www.weight-watchers.com)>, Garmin <[www.garmin.com](http://www.garmin.com)>, Colgate Palmolive <[www.colgate.com](http://www.colgate.com)>, Coach <[www.coach.com](http://www.coach.com)>, Stryker <[www.stryker.com](http://www.stryker.com)>, Heinz <[www.heinz.com](http://www.heinz.com)>, Microsoft <[www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)>, Coca-Cola <[www.coca-cola.com](http://www.coca-cola.com)>, PepsiCo <[www.pepsico.com](http://www.pepsico.com)>, Johnson & Johnson <[www.jnj.com](http://www.jnj.com)>, và Starbucks <[www.starbucks.com](http://www.starbucks.com)>. Sử dụng màn lọc chứng khoán của Value Line bạn có thể tìm ra gần 100 doanh nghiệp khác có ghi chép theo dõi 10 năm với trung bình ít nhất 15% trên tổng vốn của mình.

### **Yêu cầu đối với sự trung thực**

Ngoài việc tìm các doanh nghiệp có hiệu quả kinh tế, các nhà đầu tư cũng cần tìm các doanh nghiệp có những nhà quản lý trung thực. Những người điều hành nên cố gắng ngay thẳng với các cổ đông và lúc nào họ cũng nên nghĩ đến việc làm giàu cho các cổ đông trước tiên, rồi mới đến bản thân họ.

Cách chắc chắn nhất để tìm ra hệ thống quản trị như thế là tìm kiếm các công ty có mức độ sở hữu nội bộ bởi các nhân viên điều hành



cao. Nếu bản thân các quản lý là cổ đông – đặc biệt nếu họ sở hữu 10% cổ phiếu hoặc hơn – họ sẽ chú trọng vào lợi ích của cổ đông.

Bạn có thể cho rằng công ty sẽ phải khá nhỏ mới cho nội bộ sở hữu một phần lớn cổ phần, nhưng không phải vậy. Điểm danh một số ít các công ty có hơn 20% quyền sở hữu nội bộ gồm có Netflix <[www.netflix.com](http://www.netflix.com)>, Papa John's International <[www.ir.papajohns.com](http://www.ir.papajohns.com)>, Doanh nghiệp Nu Skin <[www.nuskin.com](http://www.nuskin.com)>, Berkshire Hathaway <[www.berkshirehathaway.com](http://www.berkshirehathaway.com)>, Estee Lauder <[www.esteelauder.com](http://www.esteelauder.com)>, và nhà xuất bản sách gốc của cuốn sách này, John Wiley & Sons <[www.wiley.com](http://www.wiley.com)>.

Nếu bạn thực sự thích một doanh nghiệp, nhưng nó không có phần trăm quyền sở hữu nội bộ cao, bạn có thể tìm kiếm những yếu tố khác cho thấy công ty đặt lợi ích của cổ đông lên hàng đầu. Một yếu tố như vậy là lương điều hành.

Có thể dễ dàng tìm trên mạng những người điều hành của các công ty niêm yết đại chúng được trả bao nhiêu. So sánh công ty bạn có hứng thú với một số ít doanh nghiệp khác cùng ngành. Nếu các doanh nghiệp kiếm được xấp xỉ cùng một số tiền, và cùng ở trong một ngành, thì lương của họ nên tương đương với nhau. Nhưng nếu một tổng giám đốc điều hành có lương chênh lệch hẳn so với những người khác, bạn có thể đã tìm ra một công ty không đặt lợi ích của cổ đông lên đầu.

Những khoản lương cao chỉ là một dấu hiệu xấu về việc quản lý đáng ngờ. Tôi cũng không thích những công ty coi lợi nhuận của họ là trò chơi để thỏa mãn các nhà phân tích. Một ví dụ căn bản là cách một vài công ty mua lại cổ phần. Làm vậy có thể là có lý nếu như ban quản trị tin rằng cổ phiếu đang bị đánh giá thấp, như vậy thể hiện một cách sử dụng tiền công ty rất tốt. Nhưng một vài công ty lại sử dụng chính sách đó theo cách khác hẳn, bán cổ phần để gây vốn khi giá cổ phiếu rẻ, rồi quay lại mua lại cổ phiếu khi thị trường đang hấp dẫn và cổ phiếu được giao dịch ở mức siêu đắt, gấp tầm 30 hay 40 lần lợi nhuận của họ. Cách làm điên rồ này làm tổn thất tới tiền mặt của công ty – nó cần bao gồm mua rẻ và bán đắt – và động lực

duy nhất là do ban quản trị muốn tinh chỉnh lợi nhuận trên mỗi cổ phần để thỏa mãn kì vọng của các nhà phân tích chứng khoán. Những trò như vậy làm người ta phát điên bởi chúng hủy hoại tài sản của các cổ đông.

### **Lời đồn giống như một thám tử**

Tôi đã trở thành một người vô cùng hâm mộ các màn lọc cổ phiếu trên mạng (ví dụ như Value Line) vì chúng có thể thu hẹp danh sách các doanh nghiệp đáp ứng được các tiêu chí tài chính được chọn và tùy chỉnh, nhưng với các nhà đầu tư nghiêm túc, các màn lọc cổ phiếu chỉ là điểm khởi đầu, không phải điểm kết thúc. Philip Fisher, tác giả quá cố của cuốn *Cổ phiếu thường và Lợi nhuận bất thường*, để lại ở trước thời đại của Internet một hệ thống điều tra các công ty mà ông hứng thú bằng cách tới thăm các khách hàng của doanh nghiệp ông thích, đồng thời hỏi thăm các đối thủ của họ. Ông sẽ hỏi những câu hỏi tuyệt vời kiểu như: “Điểm mạnh và điểm yếu của đối thủ của các anh là gì?” và “Anh nên làm gì để duy trì lợi thế cạnh tranh của mình (nhưng vẫn chưa làm)?”<sup>(13)</sup>

Mấu chốt không phải là đi tới bộ phận truyền thông của một công ty để hỏi những câu hỏi này, mà là tiếp cận tới tận gốc rễ, nơi mà sản phẩm được chế tạo, bán, hoặc phân phối, và hỏi tại đó. Internet có thể là nguồn thông tin tuyệt vời, nhưng nó có thể khiến con người trở nên lười biếng, cảm dỗ chúng ta bỏ qua việc “tận tay” cảm nhận doanh nghiệp của mình.

Ví dụ, khi tôi nhìn thấy một địa điểm xây dựng khu dân cư, tôi thường đi dạo vào đó và hỏi xem họ đang sử dụng khung buộc xây dựng nào. Nhà sản xuất Simpson <[www.simpsonmfg.com](http://www.simpsonmfg.com)> là một doanh nghiệp mà câu lạc bộ đầu tư của chúng tôi có sở hữu cổ phần tại đó, và tôi vẫn luôn tò mò muốn xem ai đang sử dụng những sản phẩm, họ thích và không thích điểm gì ở chúng. Nếu tôi tới các khu xây dựng và nghe thấy Simpson, Simpson, Simpson, và các đại diện dễ hợp tác ra sao, sản phẩm tuyệt vời thế nào, thì tôi đã lập được cơ sở thông tin mà tôi không cần phải tìm trên Internet.

Là một chủ sở hữu doanh nghiệp, tôi cho rằng biết rõ về công ty của bạn là rất quan trọng. Đừng thử những con đường tắt; bạn có thể sẽ bị lạc.

## **Thiết lập giá**

Một khi bạn đã quyết định được cổ phiếu nào có vẻ tốt, bạn phải mua chúng với giá hợp lý. Nhưng giá thế nào thì hợp lý? Một lần nữa, hãy nghĩ mình là một chủ sở hữu doanh nghiệp đang mua toàn bộ một công ty.

Cùng lấy Starbucks làm ví dụ. Tính đến thời điểm này, công ty giao dịch với mức giá 26 đôla một cổ phiếu và có 740 triệu cổ phiếu trong công ty. Điều này làm toàn bộ doanh nghiệp đáng giá tầm 19,2 tỉ đôla.

Trong 3 năm qua, lợi nhuận ròng của nó trung bình là 598 triệu đôla, với lợi nhuận công bố là 672 triệu đôla trong năm 2007, 525 triệu đôla trong năm 2008, và 598 triệu đôla trong năm 2009.

Nếu chúng ta đã sở hữu toàn bộ công ty, và nếu chúng ta trả 19,2 tỉ đôla, chúng ta sẽ muốn biết kết quả đầu tư của chúng ta hàng năm là bao nhiêu, nếu trung bình chúng ta có lãi ròng là 598 triệu đôla một năm.

Khi chia 598 triệu đôla cho 19,2 tỉ đôla, chúng ta có lợi nhuận (được biết đến là tỷ suất thu nhập) là 3,1%.

Cân nhắc nó dưới góc độ của doanh nghiệp sẽ giúp bạn hiểu hơn. Nếu bạn mua toàn bộ doanh nghiệp với giá 19,2 tỉ đôla, và nếu bạn thu về 598 triệu đôla sau tất cả các phí tổn và thuế, bạn sẽ có 3,1% từ 19,2 tỉ đôla của bạn.

Đó có phải là một việc tốt không? Điều này còn phụ thuộc vào các lựa chọn thay thế. Bạn có thể bắt đầu bằng cách so sánh lợi tức từ cổ phiếu của bạn với lợi tức của một trái phiếu chính phủ 10 năm. Không cổ phiếu nào an toàn bằng trái phiếu chính phủ bởi chính phủ không thể phá sản – ít nhất là với những nước phát triển cao.

Bạn sẽ ngu ngốc nếu nhận lấy rủi ro liên quan tới việc mua một cổ phiếu có lợi tức ít hơn trái phiếu không rủi ro. Thực tế, vì lợi nhuận tương lai của bất kì cổ phiếu nào cũng không chắc chắn, bạn nên đảm bảo rằng bất kì cổ phiếu nào mà bạn mua cũng có lợi tức nhiều hơn một chút so với trái phiếu 10 năm. Lợi tức thêm vào là phần đền bù cho rủi ro bạn phải chịu khi mua cổ phiếu.

Bạn nên yêu cầu lợi tức bao nhiêu là một vấn đề cần xem xét. Nếu một công ty đang phát triển nhanh chóng, bạn có thể sẽ sẵn sàng mua cổ phiếu của nó khi lợi nhuận trung bình trong 3 năm qua nhỉnh hơn chút so với lợi tức của trái phiếu 10 năm. Mặt khác, nếu một doanh nghiệp đang phát triển chậm, có lẽ bạn sẽ không muốn mua cổ phiếu của nó cho đến khi bạn cảm thấy hài lòng rằng nó sẽ cung cấp cho bạn một khoản lợi nhuận cao hơn 1/10 so với trái phiếu chính phủ 10 năm. Vậy giả sử nếu trái phiếu có lợi tức 5%, bạn sẽ cần ít nhất 5,5% lợi tức từ cổ phiếu trước khi bạn sẵn sàng mua nó.

Tầm giữa năm 2010, câu lạc bộ của chúng tôi mua cổ phiếu từ một công ty có mặt trên toàn thế giới, Johnson & Johnson, với giá 57 đôla một cổ phiếu. Trong 3 năm qua, lợi nhuận ròng của nó trung bình là 12,64 tỉ đôla, và khi nhân số đó với số cổ phiếu hiện hành, bạn có thể tính xem mua toàn bộ công ty mất bao nhiêu: gần 160 tỉ đôla. Chia lãi ròng trung bình của 3 năm (12,64 tỉ đôla) cho giá của toàn bộ công ty (160 tỉ đôla), chúng ta có lợi tức thu nhập hàng năm là 7,9%.<sup>(14)</sup>

Khi so sánh lợi tức đó với lợi tức của một trái phiếu chính phủ Mỹ thời hạn 10 năm (2,52%) tôi nhận ra chúng tôi đã được đền bù khá ổn cho rủi ro thêm vào từ việc sở hữu một cổ phiếu thay vì một trái phiếu, vậy nên chúng tôi mua cổ phiếu của công ty.

## **Bán cổ phiếu**

Tôi cho rằng chủ sở hữu cổ phiếu nên giữ công ty của họ trong một thời gian dài, nhưng trong một vài trường hợp sẽ thông minh nếu bán chúng đi:

1. Nếu công ty đi lệch so với hoạt động kinh doanh cốt lõi của nó.

## 2. Nếu cổ phiếu được định giá cao quá sức.

Lý do đầu tiên phải bán đã được tự giải thích. Nếu khả năng làm sô-cô-la của một công ty đã trở thành huyền thoại, nhưng nó lại quyết định chuyển hướng sang du lịch vũ trụ (những thứ không hề có trong ghi chép theo dõi), vậy thì sẽ là thông minh nếu bạn từ bỏ cổ phần.

Lý do thứ hai để bán sẽ cần một vài cân nhắc và chút tính toán.

### **Khi chúng tôi bán Schering Plough**

Schering Plough (hiện không còn được mua trên thị trường chứng khoán, kể từ khi Merck <[www.merck.com](http://www.merck.com)> mua lại vào năm 2009) đáp ứng được yêu cầu mua câu lạc bộ đầu tư của tôi trong năm 2003, và chúng tôi đã trả 15,24 đôla một cổ phiếu. Loại thuốc chữa dị ứng đình đám của nó, Claritin, đã dần mất bảo vệ bằng sáng chế, tạo điều kiện cho các công ty khác có thể bán một phiên bản generic mà chỉ mất một phần nhỏ chi phí. Đây là một trong những lý do giá của Schering Plough bị giáng một cú từ khoảng 40 đôla một cổ phiếu trong năm 2002 xuống còn chỉ nhỉnh hơn 15 đôla một cổ phiếu trong năm 2003. Tôi cảm thấy phản ứng của Phố Wall đối với bằng sáng chế Claritin là thái quá và có phần kích động.



*Nguồn: Điều tra đầu tư Value Line*

### *Báo cáo năm 2005 của Schering Plough<sup>(15)</sup>*

Trước khi giá giảm, cho dù là một doanh nghiệp tuyệt vời, Schering Plough không khiến tôi hứng thú. Mua cổ phiếu với giá 40 đôla một cổ phiếu sẽ đem lại rủi ro rất lớn bởi tỷ suất lợi nhuận chỉ là 3,8%, ít hơn so với số tiền một trái phiếu chính phủ trả khi đó, và còn thêm vào rủi ro về bằng sáng chế Claritin hết hạn đang chực chờ đe dọa. Nhưng dù vậy, tôi thực sự không ngờ Phố Wall sẽ giáng một đòn vào cổ phiếu, hạ nó xuống thẳng 15 đôla.

Chúng tôi không bị thu hút bởi Schering Plough ở giá 40 đôla một cổ phiếu (cùng tỷ suất lợi nhuận 3,8%), nhưng chúng tôi trở nên hứng thú hơn nhiều khi tỉ suất lợi nhuận gấp lên hơn 2 lần.

Bạn có thể xem các mức lợi nhuận của Schering Plough trong 3 năm trước khi chúng tôi mua cổ phiếu trong Bảng 9.4.

Lợi nhuận bình quân trong 3 năm trước là 0,75 đôla một cổ phiếu. Với giá 15,24 đôla, tỉ suất lợi nhuận là 7%. Chúng tôi mua những cổ phiếu đầu tiên và tất nhiên là hi vọng rằng cổ phiếu sẽ xuống thấp nữa.

Tuy nhiên, đến năm 2008, giá của Schering Plough tăng lên tới 25 đôla một cổ phiếu, và tỉ suất lợi nhuận dựa trên 3 năm trước – 2005, 2006, và 2007 – của doanh nghiệp chỉ là 3% một năm, tức là thấp hơn tỉ lệ lãi suất của một trái phiếu chính phủ 10 năm (trả gần 4% tại thời điểm đó), vậy nên chúng tôi bán cổ phiếu với giá 25 đôla.<sup>(16)</sup>

Một khoản lợi nhuận 64% trong 3 năm nghe có vẻ ấn tượng, nhưng bạn có thể xem đây là một sự thất vọng. Đầu tư sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu doanh nghiệp bạn mua (với giá tốt) phát triển tốc độ tương ứng với tăng trưởng lợi nhuận của họ. Vậy, nếu doanh nghiệp không đi lệch hướng với mô hình kinh doanh của nó, và nếu phần lớn lý do khiến ngay từ đầu bạn chọn mua doanh nghiệp vẫn còn, bạn có thể giữ cổ phiếu khi chúng phát triển trong thời gian dài, cùng lúc kiếm được các khoản lợi tức an toàn.

Như tôi đã đề cập trước đó, chúng tôi rất hiếm khi bán cổ phiếu riêng lẻ, và nói thật, nhiều cổ phiếu chúng tôi phải bán vẫn tiếp tục đi lên mà không cần có chúng tôi. Bạn có thể lấy Schering Plough làm ví dụ - Merck thu tóm họ với giá 28 đôla một cổ phiếu (cao hơn giá cổ phiếu của công ty khi chúng tôi bán cổ phần của mình 12%).

Nhìn chung, bạn thực hiện càng ít giao dịch trong tài khoản đầu tư của mình, bạn càng kiếm được nhiều tiền. Dù bạn là một quản lý quỹ tương hỗ hay một người chọn cổ phiếu cá nhân, ít giao dịch đồng nghĩa với ít chi phí và thuế - và thông thường là lợi nhuận cao hơn.

Tuy nhiên, trung thành với cổ phiếu trong một khoảng thời gian dài yêu cầu bạn phải biết càng nhiều càng tốt về công ty của mình. Để đảm bảo có được khả năng cao nhất trong tìm hiểu công ty, bạn có lẽ sẽ muốn chọn những doanh nghiệp đơn giản, dễ dự đoán, đồng thời lựa chọn những doanh nghiệp được điều hành hiệu quả và đứng vững qua thời gian. Cũng nên cân nhắc xem một cơn bão tài chính có thể ảnh hưởng thế nào tới các doanh nghiệp của bạn. Mức nợ thấp có thể là một nền tảng vững chắc – đặc biệt là trong các thời kì khó khăn.

Khi bạn đã tìm được một doanh nghiệp mình muốn mua, hãy phân tích giá theo giả định bạn định mua toàn bộ doanh nghiệp. Lợi nhuận bạn thu được có lẽ sẽ phụ thuộc rất nhiều vào giá bạn trả. Nhưng ngay cả khi sử dụng các công cụ chọn cổ phiếu tốt nhất, khả năng rất lớn là đa số những người chọn cổ phiếu cuối cùng cũng sẽ thua các chỉ số theo dõi thị trường, đặc biệt là sau khi thanh toán các chi phí giao dịch và thuế. Chiến đấu với cơn sóng có thể rất vui. Nhưng bạn nên đầu tư khối tiền của bạn một cách thông minh với một tài khoản các chỉ số được đa dạng hóa.

### **Chú thích**

(1) “Phụ nữ đầu tư tốt hơn đàn ông”, Tin tức BBC online, truy cập ngày 16 tháng 4 năm 2011, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4606631.stm>.

(2) Jason Zweig, “Phụ nữ đầu tư khác đàn ông thế nào”, Tạp chí Phố Wall, ngày 12 tháng 5 năm 2009, truy cập ngày 16 tháng 4 năm 2011, <http://finance.yahoo.com/focus-retirement/article/107064/How-Women-Invest-Differently-Than-Men?mod=fidelity-building-weath>.

(3) Andrew Hallam, “Chúng tôi đánh bại thị trường thế nào”, MoneySense, tháng 11 năm 2008, 44-48.

(4) Paul Farrell, “Những người giao dịch trong ngày lỗ nặng, nhưng vẫn phủ nhận: 77% người giao dịch Mỹ là ‘những kẻ thất bại’ còn

82% những kẻ giao dịch trong ngày ở Đài Loan – Trung Quốc là ‘những kẻ thất bại’ tệ hại hơn”, Vùng chiến Phố Wall, ngày 16 tháng 6 năm 2010, truy cập ngày 13 tháng 11 năm 2010, <http://wallstreetwarzone.com/the-more-you-trade-the-less-you-earn/>.

(5) “Những nhà đầu tư giỏi nhất: Peter Lynch”, Investopedia, truy cập ngày 13 tháng 11 năm 2010, <http://www.investopedia.com/university/greatest/peterlynch.asp>.

(6) Timothy Vick, Làm thế nào để chọn cổ phiếu được như Warren Buffett (New York: McGraw-Hill, 2001), 170-171.

(7) Yahoo!Finance: Hệ số giá trên lợi nhuận tính đến tháng 1 năm 2011.

(8) Jeremy Siegel, Tương lai cho các nhà đầu tư, Tại sao điều được chứng minh là đúng đánh bại điều mới lạ liền lĩnh (New York: Random House, 2005), 7-9.

(9) Báo cáo thường niên Công ty Coca-Cola 2010, ([http://www.thecoca-colacompany.com/investors/pdfs/form\\_10K\\_2010.pdf](http://www.thecoca-colacompany.com/investors/pdfs/form_10K_2010.pdf)) 57.

(10) Điều tra đầu tư Value Line: Dell, ngày 8 tháng 4 năm 2011.

(11) Fastenal, nguồn giá lịch sử, Yahoo!Finance, truy cập ngày 16 tháng 4 năm 2011, <http://finance.yahoo.com/q/hp?s=FAST&a=09&b=1&c=2005&d=09&e=17&f=2010&g=d>.

(12) Điều tra đầu tư Value Line: báo cáo năm 2010 của Coca-Cola, Johnson & Johnson, Microsoft, Exxon Mobil, Starbucks, Abercrombie & Fitch, và Stryker.

(13) Philip A. Fisher, Cổ phiếu thường và lợi nhuận bất thường và Các bài viết khác (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2003), 45.



(14) Điều tra đầu tư Value Line: Johnson & Johnson, truy cập ngày 16 tháng 4 năm 2011, <http://www3.valueline.com/dow30/f4979.pdf>.

(15) Điều tra đầu tư Value Line: Schering Plough, báo cáo năm 2008.

(16) Ibid.

# 9 Quy tắc làm giàu

B

Bạn có lẽ đã biết một số ít người chỉ biết chờ những tai họa tài chính ập đến. Tuy nhiên, bạn có thể lựa chọn. Bạn có thể phớt lờ họ khi họ đang thất bại, hoặc bạn có thể chỉ cho họ một vài chiến lược để họ có khả năng đưa ra những quyết định tài chính đúng đắn. Điều này không được dạy ở trường học, vậy nên phần lớn mọi người tiêu xài quá nhiều tiền vào những thứ vật chất, đầu tư không hiệu quả, và để nỗi sợ cùng lòng tham khống chế mức tài sản của mình.

Nếu may mắn, một ngày nào đó nhiều nguyên lý được trích ra trong cuốn sách này sẽ trở thành một phần bắt buộc phải có trong chương trình giảng dạy ở trường trung học. Làm được vậy tức là chúng ta đã đi được một quãng dài trong việc đảm bảo mọi người đầu tư có trách nhiệm, như vậy cũng sẽ buộc ngành dịch vụ tài chính phải hạn chế những hành động lừa dối các nhà đầu tư cá nhân của nó.

Cho dù bạn bao nhiêu tuổi và bạn giàu có cỡ nào, bạn có thể xây dựng chứng khoán tài chính bằng cách sử dụng chín quy tắc được nêu ra trong cuốn sách này:

- 1.** Chi tiêu như một triệu phú (hoặc ít hơn) nếu bạn muốn trở nên giàu có.
- 2.** Bắt đầu đầu tư càng sớm càng tốt – sau khi trả hết nợ tín dụng và bất kì khoản nợ lãi cao nào khác.
- 3.** Đầu tư vào các quỹ chỉ số chi phí thấp thay vì các quỹ quản lý chủ động. Không ai có thể liên tục chọn trước được quỹ quản lý chủ động sẽ “thắng thế”.
- 4.** Hiểu về lịch sử và tâm lý của thị trường chứng khoán sẽ giúp bạn không trở thành nạn nhân của sự điên rồ vốn đang gây ảnh hưởng

xấu đến mọi thể hệ đầu tư (không chỉ một lần).

**5.** Học cách xây dựng một danh mục đầu tư cân bằng hoàn thiện với các quỹ chỉ số chứng khoán và trái phiếu, bạn có thể dễ dàng đánh bại phần lớn các chuyên gia.

**6.** Tạo các tài khoản chỉ số hóa cho dù bạn sống ở đâu.

**7.** Học cách chống lại những lời nói bán hàng hoa mỹ của một tư vấn viên.

**8.** Tránh các âm mưu và cạm bẫy đầu tư đang đánh vào lòng tham của bạn ra.

**9.** Nếu bạn nhất định phải mua cổ phiếu thường, hãy chỉ dành một phần nhỏ trong danh mục của bạn để mua nó và chọn cho mình một cổ vấn ví dụ như Warren Buffett.

Chúc bạn sống lâu, thành công và tiếp tục những gì bạn đã được học.