Ba lỗi thường gặp khi đầu tư chứng khoán

Ở vào thời điểm nền kinh tế đang phát triển rất nhanh chóng như ngày nay, ngày càng có nhiều người có mức thu nhập cao hơn. Hầu hết mọi người đều muốn số tiền của mình sinh lời với mức rủi ro thấp. Cách tốt nhất để có được lợi nhuận như vậy là đầu tư, nhưng bạn phải biết cách đầu tư sao cho có hiệu quả nhất.

Mặc dù mọi người đều biết cách đầu tư sao cho có hiệu quả nhưng vẫn có rất nhiều người không biết cách để giảm tối thiểu những rủi ro khi tiến hành đầu tư. Đa dạng hoá danh mục vốn đầu tư sẽ giúp công việc đầu tư ít rủi ro hơn.

Có rất nhiều người đầu tư tiền của mình một cách mù quáng. Tuy bạn luôn luôn học được từ những người thành công trong việc đầu tư nhưng bạn chưa bao giờ nghe thấy hàng trăm vụ đầu tư đã làm mất các khoản tiền tiết kiệm lớn và thậm chí là cả căn nhà vì họ không đưa ra được kế hoạch trước khi đầu tư.

Hãy bảo vệ số tiền của mình bằng cách tránh những lỗi thường gặp mà các nhà đầu tư hay mắc phải:

1. Chỉ nhìn giá cổ phiếu một cách phiến diện

Nhiều người tin vào sự may mắn trong cuộc sống. Khi họ thấy giá cổ phiếu đang từ 0.75 USD lên 40 USD qua một đêm, ngay lập tức họ sẽ đầu tư các khoản tiền tiết kiệm để mong có cơ hội giàu lên một cách nhanh chóng. Khi bạn hỏi họ về công ty mà họ đang đầu tư, họ chỉ biết là mua cổ phiếu chứ không biết một chút gì về lĩnh vực mà công ty đang đảm nhiệm. Kiểu đầu tư này không khác gì là chơi trò đánh bạc. Trên thực tế, bạn đóng vai trò như là người làm cái trong một trò chơi ở sòng bạc. Hãy tưởng tượng xem, bạn sẽ cảm thấy như thế nào nếu giá cổ phiếu của công ty này giảm 0,15 USD/cổ phiếu. Nếu bạn muốn có cơ hội với việc mua bán cổ phiếu thì ít nhất bạn cũng phải tìm hiểu và sau đó đưa ra những kết luận chính xác.

- Công ty này có thuộc ngành đang phát triển không?

- Công ty này có gặp vấn đề gì rắc rối trước đây không?

- Công ty này làm ăn có lợi nhuận cao không?

- Công ty này có vốn đầu tư thấp hay cao và có kế hoạch để phát triển thêm hay không?

- Công ty này có tỷ lệ P/E cao hay không?

- Những lĩnh vực hoạt động hay kinh doanh chính của công ty này là gì?

Đây chỉ là những câu hỏi rất cần thiết mà bạn nên tự đặt ra cho mình trước khi muốn đầu tư số tiền của mình vào bất cứ một ngành nghề hay lĩnh vực nào. Nếu một người đưa cho bạn những cổ phiếu có giá cao mà không có những câu trả lời thoả đáng cho những câu hỏi trên thì bạn cũng đừng nên đầu tư tiền quá nhiều để mua cổ phiếu của công ty này.

2. Không biết được những tình huống xấu nhất

Đầu tư trong trường hợp này có bảo đảm không? Bạn sẽ phải đóng những loại thuế và phí gì nếu bạn rút tiền? Phải luôn đảm bảo rằng bạn thấy được những tiềm năng trước khi muốn đầu tư vào bất cứ lĩnh vực hay ngành nghề gì?

3. Không đa dạng hoá ngành nghề đầu tư

Không nên chỉ tập trung vào một kiểu đầu tư? Hãy đầu tư số tiền mình có vào công trái hay một số cổ phiếu thì an toàn hơn là đầu tư vào một ngành hay một công ty. Khi đầu tư như vậy sẽ giảm mức độ rủi ro cho bạn vì có thể một vài ngành tăng

trong khi một vài ngành khác lại giảm.

Nhìn chung, bạn không thể mua một chiếc ô tô mà không kiểm tra kỹ trước khi mang nó về nhà. Đầu tư cũng vậy, bạn cũng phải xem xét và phân tích kỹ trước khi bỏ tiền ra đầu tư vào bất cứ lĩnh vực hay ngành nghề nào.

Kinh nghiệm đầu tư từ một cây đại thụ

“Tôi không bao giờ mua cổ phiếu đơn lẻ mà sẽ mua toàn bộ công ty. Có thể bạn sẽ ngạc nhiên nhưng đó là công thức đầu tư của tôi”, Warren Buffet, một trong những nhà đầu tư tài chính thành công nhất thế giới đã nói như vậy khi nhận định về các cuộc đầu tư của mình. Nhiều người tự hỏi không biết những chiến thuật đầu tư như vậy của Warren Buffet có hiệu quả hay không?

Trong suốt sự nghiệp đầu tư của mình, Warren Buffet thường quan tâm nhiều tới các thông số cơ bản một của công ty như tốc độ tăng trưởng doanh số và lợi nhuận, từ đó rút ra những kết luận về giá trị thực tế của cổ phiếu cũng như của cả công ty. Sau đó, bằng cách so sánh thị giá cổ phiếu với giá trị thực tế, ông quyết định có nên mua công ty hay không. Và thay vì mua cổ phiếu, Warren Buffet đã chuyển qua mua các công ty (thường là của nền kinh tế cũ và đa dạng hoá tư nhân) được

bán với giá rẻ trong thời kỳ bùng nổ công nghệ. Vài trong số này thuộc các loại hình hoạt động bảo hiểm, những công ty khác thuộc các ngành khác nhau như hãng sơn Benjamin More, hãng kinh doanh thảm Shaw, hãng dịch vụ công cộng MidAmerican Energy và gần đây nhất là hãng Pampered Chef, một hãng tư nhân chuyên tiếp thị trực tiếp đồ dùng bếp núc. Kết quả là những cổ đông nổi tiếng khó tính của Berkshire đã phần nào được giảm nhẹ áp lực với danh mục đầu tư gần đây đạt khoảng 26 triệu USD.

Thông qua những vụ mua lại như vậy (khoảng 20 công ty trong vòng 5 năm), đội ngũ nhân viên của Berkshire đã tăng lên mạnh mẽ. Ngày nay, 145.000 người dân nước Mỹ có thể tự hào đứng lên mà khoe rằng "tôi làm việc cho Warren Buffet". Đây cũng là công ty tư nhân lớn thứ 25 nước Mỹ, với thu nhập bình quân trên đầu người cao hơn cả PepsiCo và Marriott.

Vậy bằng cách nào mà Warren Buffet tìm và mua được các công ty mới để khuyếch trương thêm sự lớn mạnh của Berkshire? Một cách điển hình, chúng tự đến với ông. Ông nói "Ngày nay, người bán xuất hiện trong hai trường hợp. Một là bạn liên hệ được với nơi người ta cần bạn (tức họ muốn công ty họ thành một phần của Berkshire). Hai là, bạn nhận được những cuộc gọi từ những nơi người ta cần tiền mặt và cần tiền mặt nhanh. Berkshire Hathaway tự hào là những người mua có

thể cung cấp tiền mặt trong vòng một tuần.

Tập trung vào các kế hoạch đầu tư của đứa con cưng

Trung tâm cuộc đời Warren Buffet không phải là thị trường chứng khoán rộng lớn mà là Berkshire Hathaway, công ty "con cưng" của ông. Cũng dễ hiểu được rằng hoạt động của Berkshire chính là chìa khoá dẫn đến những bí quyết đầu tư tài chính của Warren Buffet. Theo cộng sự Charlie Munger (cũng là hội viên chơi golf cùng với Tom Murphy, cựu giám đốc CapCities và Don Graham, CEO của Washington Post Co) thì: "Berkshire được vận hành cực đoan đến mức rất nhiều người không hiểu đầy đủ về công ty này. Chúng tôi có tổng phí thấp hơn và ra quyết định đầu tư vào thị trường chứng khoán nhanh hơn bất kỳ công ty nào có tầm cỡ như chúng tôi trên thế giới".

Thực khó mà nói quá rằng Berkshire khác những công ty khác như thế nào. Đây là một tổng công ty với những hoạt động tầm cỡ trong lĩnh vực bảo hiểm, đóng nhiều vốn trong những công ty khổng lồ của Mỹ như Coke, Gillette và American Express. Berkshire cũng thống lĩnh ngành kinh doanh ống dẫn ga và các dịch vụ công cộng quan trọng, ngoài ra hãng còn sở hữu nhiều đến kỳ lạ các loại hình hoạt động bình thường như đại lý bán lẻ đồ đạc, hiệu trang sức, nhà máy giầy...

Berkshire đã phát triển không với một kế hoạch quy mô hay bản đồ chỉ dẫn chiến lược nào nhưng cấu trúc hữu hình của nó có thể mang tới cho các nhà đầu tư một góc nhìn tốt vào tư tưởng Warren Buffet. Chẳng hạn: Nhiều năm nay, Berkshire được biết tiếng nhất như một công ty bảo hiểm với những giá trị cổ đông lớn kể trên.

Pampered Chef - vụ đầu tư thực hiện trong vòng vài phút

Pampered Chef, vụ mua lại gần đây nhất của Warren Buffet có thể đem lại cho mọi người nhiều điều về nhãn quan đầu tư của ông. Nếu là nam giới hoặc không thích nấu ăn, có thể bạn chưa bao giờ nghe nói đến công ty này. Nếu không, rất có thể bạn đã biết đến tiếng từ các "chuyên gia" Pampered Chef chuyên bán đồ gia dụng bếp núc tại các bữa tiệc trong nhà họ.

20 năm trước, sáng lập viên Doris Christopher đã vay 3000 USD từ một hợp đồng bảo hiểm sinh mạng để khởi sự công ty này, nhờ thế bà có thể linh động thời gian dành cho hai đứa con gái nhỏ. Ngày nay, công ty này đã có trên 700 triệu USD doanh thu đến từ 70.000 nhà marketing trực tiếp, những người tổ chức trên 19000 cuộc biểu diễn trong nhà mỗi tuần. Có thể nói, khả năng sinh lợi của Pampered Chef rất cao với những lợi nhuận mà người khác phải mơ ước.

Nhưng ngay cả khi thịnh vượng như vậy, Christopher biết rằng bà cần có một kế hoạch để nhỡ may bà có qua đời hay vì tuổi cao mà rút khỏi kinh doanh. Bà đã biết tiếng Warren Buffet từ lâu và tự trong lòng bà cũng thấy trở thành một phần công ty của Warren Buffet là một điều rất tuyệt vời. Warren Buffet đã chấp nhận mua lại Pampered Chef gần như chỉ sau mấy phút đầu nói chuyện. Dù chỉ hai tháng trước đó, Warren Buffet chưa hề biết đến họ, ông có thể nhận thấy Doris và Sheila (CEO của Pampered) rất yêu thích kinh doanh. Hơn nữa, câu chuyện của họ có tất cả những dòng cần thiết của một cốt truyện có hậu: Pampered là một công ty đặc quyền lợi nhuận cao đang phát triển, một công ty có thể nói là tầm cỡ để bắt đầu. Và tầm cỡ là một vấn đề đối với Warren Buffet. Đó là bởi Berkshire thực tế đang phát triển rất nhanh và hiển nhiên là đã lớn hơn rất nhiều so với nó 10 năm về trước. Doanh thu hàng năm đã tăng từ 3 tỷ USD lên gần 38 tỷ USD trong thời gian đó - với đa số tăng trưởng