

BANK – 6 Kiểu Người Nên Ưu Tiên Gửi Tiền Tiết Kiệm Thời Điểm Này

Có nên gửi ngân hàng lãi suất 9% không?

Lạm phát cao như thế, điên nào mà gửi ngân hàng? Lãi suất cao như thế không gửi thì là ngớ à? Thì khi mà đặt câu hỏi này thì sẽ có 2 phe theo 2 trường phái như vậy, phe nào thì đúng, phe nào thì sai.

Anh chị hãy vào lúc follow kênh của Thư và lưu lại để áp dụng cho bản thân mình nhé.

Thật ra quan điểm cá nhân của Thư thì không có đúng và cũng không có sai, mà quan trọng là nó phù hợp với ai và phù hợp vào thời điểm nào, bối cảnh nào.

Bởi vì trong tài chính thì điều quan trọng nhất nó không phải lợi nhuận cao nhất, mà là lợi nhuận phù hợp với mức độ an toàn và năng lực của mỗi người.

Một tiền mà gửi 9% thì có nghĩa là khoảng 90 triệu một năm, tức là trung bình khoảng 7,5 triệu một tháng.

Thì nên đây là một mức lợi nhuận rất là tốt đúng không ạ? vậy thì ai là những người mà nên ưu tiên để gửi?

Nhóm 1:

- Thứ nhất, đây là những người ưu tiên sự an toàn hơn là tăng trưởng.
- Thứ hai, đây là với những cô chú lớn tuổi mà cần một dòng tiền ổn định.
- Thứ ba, đây là người không có nhiều kiến thức về đầu tư.
- Thứ tư là những người mà đang giữ tiền để chờ một cái cơ hội tốt hơn, đừng có lao đi đừng có lao vội đi, mà cứ giữ ở đây để chờ bởi vì mức lãi suất này nó quá tốt rồi đúng không ạ?
- Thứ năm, đây là những người mà cần những cái quỹ dự phòng cho gia đình, cái điều này nó cực kỳ quan trọng nhé bởi vì một quỹ dự phòng nó sẽ giúp cho anh chị sống khỏe qua các chu kỳ.

– Và thứ sáu, đây là những người mà có khu vực rồi rõ ràng, với những cái người này thì giữ được tiền đôi khi còn quan trọng hơn là kiếm thật nhiều tiền, bởi vì có khi không mất tiền thì đã là một dạng lợi nhận rồi là lớn rồi.

Nhóm 2: đây là những người không nên gọi hoặc là không nên gọi toàn bộ.

– Thì đầu tiên, đây là những người mà còn trơ có khả năng tạo ra nhiều thu nhập mạnh.

– Thứ hai, là những người có kiến thức về đầu tư.

– Thứ ba, là những người mà cần phải chấp nhận được những cái biến động trong ngắn hạn.

– Và thứ tư, là những người muốn tăng trưởng tài sản trong dài hạn.

– Và thứ năm, là những người có dòng tiền chi động tốt.

– Và thứ sáu, đây là những người mà họ đã có những quỹ dự phòng rồi là an toàn rồi.

Và nếu như nhìn dài hạn thì lạm phát sẽ luôn âm thầm ăn mòn sức mua của tiền.

Ví dụ là 9% nghe thì rồi là cao đúng không?

Thế nhưng mà nếu như lạm phát này, chi phí sinh và giá, tài sản tăng mạnh trong 5-10 năm tới thì việc cứ giữ khư khư tiền trong tài khoản ngân hàng đôi khi nó sẽ khiến tài sản tăng chậm hơn thị trường.

Nên bài toán tài chính không phải là gọi ngân hàng hay là đầu tư, mà là với ai thì nên gọi, và gọi thì gọi bao nhiêu lâu, gọi trong thời điểm nào thì nên rút.

Ví dụ như là cái giai đoạn này lãi suất đang rồi là tốt mà thị trường khó thì ok tôi gọi, thế nhưng mà khi mà thấy lãi suất giảm, các cơ hội đầu tư khác tốt hơn thì mình phải chuyển đi.

Chứ nếu mà cứ giữ cái tư duy là giữ khư khư mãi thì nó sẽ có những câu chuyện đã từng lên báo.

Ví dụ như là tiền gọi lúc đầu thì bằng cả một căn hộ, thế nhưng mà sau 20 năm thì mua được đúng 3 tô phở đúng không?

Thế nên người khôn ngoan thì thường sẽ không all in một phía mà họ sẽ chia thành nhiều tầng.

Một phần cực kỳ an toàn để mình có thể nghe ngon, một phần tạo dòng tiền ổn định, một phần đầu tư để tăng trưởng dài hạn.

Vì tài chính bền vững nó sẽ không đến từ việc kiếm tiền nhanh nhất mà đến từ việc sống sót đủ lâu và đi được đủ dài, follow kênh của Thư để biết thêm nhiều kiến thức thực chiến về đầu tư

📌 TÓM LẠI CÔNG THỨC

Hook bằng tranh cãi / nghịch lý

↓

Không chọn phe ngay

↓

Hạ nhiệt bằng góc nhìn: “không đúng – không sai, chỉ là phù hợp với ai”

↓

Biến con số tài chính thành cảm giác đời sống
(Ví dụ: “7,5 triệu/tháng” thay vì “9%/năm”)

↓

Chia nhóm người xem thật cụ thể “Ai nên / ai không nên”

↓

Cài nõi sợ âm thầm
(lạm phát, mất sức mua, bẫy lỗ chu kỳ)

↓

Đưa giải pháp cân bằng
(không all in một phía)

↓

Kết bằng một triết lý sống / triết lý tiền bạc

↓

Gài CTA nhẹ cuối video

📌 Format này cực mạnh cho:

1. Content tài chính
2. Đầu tư cá nhân
3. Chứng khoán / biến động sển
4. Video “nên hay không nên”
5. Chỉ để tiền bạc gây tranh cãi
6. Xây hình ảnh người chia sẻ có chiều sâu

📌 Nó hiệu quả vì:

– Không dạy đời

- Không ép người xem tin mình
- Không flex kiến thức quá mạnh
- Khiến người xem thấy: “à, hóa ra mọi người có một bài toán khác nhau”

□ **Cốt lõi kiểu viết này:**

- Không bán kiến thức
- Mà bán sự thấu hiểu
- Không cố chứng minh mình đúng
- Mà khiến người xem cảm thấy: “người này hiểu hoàn cảnh của mình”