

PETERLYNCH – Cảnh Báo 6 Loại Cổ Phiếu Rác Nếu Không Muốn Mất Tiền

Mở Đầu

Tài khoản chứng khoán bực hơi liên tục, đừng vội đổ lỗi cho thị trường, cùng bóc trần ngay 6 loại cổ phiếu rác mà chúng ta phải tránh xa hoàn toàn nếu không muốn cháy tài khoản.

→ Không dài dòng nữa, đi thẳng vào vấn đề để bảo vệ túi tiền ngay lập tức nhé.

Nguyên Nhân Thua L

Thì tại sao tiền lại bực hơi nhanh đến vậy, sự thật là, không phải do kém thông minh đâu, mà phần lớn là do nhà đầu tư non tay, liên tục sập bẫy tâm lý.

→ Cứ mãi mê đuổi theo những ảo ảnh trên bảng điện, thay vì nhìn vào giá trị thật của doanh nghiệp, nào giờ cũng lật tẩy cái bẫy số 1.

Cổ Phiếu Siêu Nóng

Đi thẳng vào cạm bẫy đầu tiên, đó chính là những cổ phiếu siêu nóng, nằm trong những ngành nóng hổi, cái loại mà từ quán trà đá vỉa hè đến các hội nhóm phím hàng trên mạng, đâu đâu cũng thấy người ta bâu vào và tung hô ầm ỹ.

→ Vòng đời của mồi mã này dè đoán lẹm, nó luôn bắt đầu bằng tin đồn thổi và cảm giác sợ lỡ mất cơ hội, hay còn gọi là FOMO tột độ.

Giá cứ thế dựng đứng vô lý, mọi người thi nhau đu đỉnh.

→ Rồi sau đó, đi thẳng cạnh tranh nhẩy vào xâu xé, biên lợi nhuận bực hơi sạch, và kết cục tất yếu, sập hầm.

Nhớ lại mồi mã trà đá hay cổ phiếu hệ sinh thái từng làm chấn động thị trường chứng khoán Việt Nam đi, tăng bằng lộn nhờ bánh vẽ, rồi rơi tự do, tròng bên mua.

→ Đổ tiền vào đây thì đúng nghĩa là đánh bạc chứ đầu tư gì.

Lời Nguyễn Kì Nãi Ngôi

Chuyên sang cạm bẫy số 2, nghe rất quen tai, lời Nguyễn mang tên kì nãi ngôi.

→ Đây thực sự là một sự cám dỗ chết người khi ai cũng chăm chăm muốn tìm ra một siêu cphiếu tiềm năng tiếp theo, nhưng thực tế phũ phàng lắm.

Điểm thú vị ở đây là, mấy doanh nghiệp cứ mồm miệng ra là tự phong mình là Vinamilk thứ 2 hay FPT tiếp theo.

→ Thì gần như chẳng bao giờ vươn tới được đỉnh cao của bản gốc cả.

Tự dưng phôi bám víu vào hào quang của người khác để đánh bóng tên tuổi, rõ ràng là đầu đầu lòi đuôi sự yếu kém rồi.

→ Tệ hơn nữa nhé, khi thị trường bỗng dưng xuất hiện một đấng k ăn theo, thì đó thường là tín hiệu báo thời kỳ hoàng kim của cả ngành đó sắp tàn đởn nơi rồi.

Đa Dạng Hóa Tín Tệ

Tiếp tục nhé, hế tở thở thứ 3, đa dạng hóa sai lắm.

→ Đây đúng chuẩn là căn bệnh nan y của nhiều công ty.

Tiền thì nhiều, nhưng ban lãnh đạo lại quá cận tâm nhìn.

→ Huy Nguyễn thoại Peter Lynch có một từ rất hay cho cái này, gọi là diworseification, hiều nôm na là đa dạng hóa tín tệ.

Thay vì dồn sức vào thế mạnh cốt lõi, ban lãnh đạo lại đem cả núi tiền đi đầu tư mấy mảng kinh doanh xa lạ hoặc với cái giá trên trời.

→ Nói thẳng ra, đây chẳng khác gì hành vi rút tiền từ túi cả đồng rồi ném thẳng qua cửa sổ cả.

Nói thẳng ra, sự khác biệt giữa việc phân bổ vốn thông minh và ngớ ngẩn, nó nằm ngay ở đây nè.

→ Vốn thông minh là dùng tiền đôi dư để mua lại cả phiếu quỹ hoặc tăng cả tức chia cho mọi người.

Còn đa dạng hóa tín tệ thì sao, cầm đâu đi mua lại những công ty chẳng liên quan gì.

→ Gần hết cái vụ hãng dầu khí Mobil Oil tự dưng lại đi mua công ty bao bì ỳ. Nghe đã thấy cởn rồi đúng không, đổ tiền vào những mảng mù

tật chính là con đường ngắn nhất để hủy hoại cả một thập kỷ tích lũy của doanh nghiệp.

Ôn Nh C Phi U R Tai

Sang đến điểm mù thứ 4, cái này thao túng tâm lý cực kỳ mạnh luôn.

Ôn Nh của cả Phi U R Tai.

→ Những câu chuyện thắm kín đều được vẽ ra hợp đến mức khiến người nghe tin tưởng rằng mình là người duy nhất trên đời này được bí mật này.

Chắc chúng ta không lạ gì mấy mã được đến thối bằng những kịch bản vĩ mô đúng không.

→ Thị trường Việt Nam thì đầy rẫy những lời rai tai kiểu như: mã này sắp có game lớn lắm, đội lái đang gom hàng, hay sắp trúng thầu dự án tđ, quỹ đất vàng chuẩn bị bung rai.

Một kịch bản vĩ đại được vẽ ra, nhưng nhìn vào báo cáo tài chính thì sao.

→ Lợi nhuận bằng không tròn trĩnh, chỉ số P/E thì vô cực luôn vì làm gì có dòng lãi nào.

Điểm mấu chốt ở đây là, tuyệt đối đừng rót vốn chỉ vì một lời hứa, hãy kiên nhẫn chờ đến khi doanh nghiệp chứng minh được bằng dòng tiền thật.

Rai Ro Khách Hàng Duy Nhất

Rai, chuyển qua vùng nguy hiểm thứ 5, một quả bom n chậm thực sự, rai ro chuẩn cung ứng.

→ Hay nói chính xác hơn là, phụ thuộc vào một khách hàng duy nhất.

Nhìn vào biểu đồ này mà xem, chỉ số 35% đến 50% doanh thu của một công ty mà phụ thuộc hoàn toàn vào một tay khách hàng lớn.

→ Thì họ đang đi trên dây mà không có lưới bảo vệ luôn.

Dữ liệu thực tế cho thấy, chỉ cần đối tác duy nhất đó hơi s mũi, hủy hợp đồng hoặc ép giá thôi.

→ Thì nhà cung cấp lập tức đứng bên bờ vực phá sản.

Đừng bao giờ giao phó tiền mặt hôi nước mắt của mình cho một doanh nghiệp không thể tự quyết định sinh mệnh của chính nó.

Bí Tên Gọi

Và cuối cùng, cạm bẫy thứ 6, có lẽ là cái bẫy tinh vi nhất mà ít ai để ý, bẫy tên gọi.

→ Đừng đùa, tâm lý đám đông cực kỳ dễ bị thao túng bởi mớ từ ngữ hào nhoáng đấy.

Dòng tiền, đặc biệt là của các tổ chức lớn, thường xuyên bị mờ mắt trước những cái tên nghe thật kêu.

→ Nào là tiên tiến, công nghệ cao, hay có cái đuôi chữ X bí ẩn, nghe là thấy ảo giác về sự đột phá rồi.

Ngược lại, những cái tên khá là đơn điệu, những công ty nghe thật nhạt, chán phèo lại thường bị phẫn Wall Street ghê lạnh.

→ Nhưng bí mật là đây, chính sự ghê lạnh đó lại mở ra cơ hội vàng để gom được những doanh nghiệp hoạt động cực kỳ hiệu quả với mức giá hời, ngay trước khi đám đông ngoài kia kịp bừng tỉnh.

Triết Lý Peter Lynch

Tóm lại, hãy khăng khật ghi tâm triết lý cực kỳ kinh điển này của Peter Lynch.

→ Thà mua một công ty tốt ngay từ đầu với mức giá cao, còn hơn là đi nhặt nhạnh một công ty được coi là tiếp theo ở một mức giá hời.

Nên tăng lợi nhuận vững chắc và sự minh bạch phải luôn là ưu tiên số một.

→ Chạm dứt ngay cái việc ném tiền vào những vụ đầu cơ mộng mơ đi nhé.

Kêu Gọi Hành Động

Ngay lúc này đây, hãy mở ngay danh mục đầu tư ra và soi lại thật kỹ.

- Liệu có quĩ bom nọ chậm nào đang nằm vùng trong đó không.
- Một cổ phiếu đang bị thổi giá nóng bỏng tay.
- Một công ty đem tiền đi đổt vào những mảng kinh doanh tồi tệ.
- Hay một cái mã nghe rất kêu nhưng lợi nhuận lại bằng không.

→ Hãy rà soát sự thật đằng sau những con số và thanh lọc danh mục ngay hôm nay trước khi quá muộn.

Thì nghĩ xem có mã cổ phiếu rác nào đang nằm chực chờ trong tài khoản không.

→ Hãy cùng suy ngẫm và chúng ta sẽ tiếp tục mở rộng vấn đề này trong các bài hướng dẫn tiếp theo nhé.

□ TÓM LẠI CÔNG THỨC

Hook bằng một tuyên bố đập tan niềm tin phổ biến

↓

Tạo cảm giác: “thứ mà đa số nhà đầu tư nghĩ là rõ thực ra có thể cực kỳ đẽt.”

↓

Đập thẳng vào một dữ kiện đảo ngược tư duy mạnh

(P/E = 3 nhưng cổ phiếu vẫn giảm 70%)

↓

Liên tục nhấn mạnh sự ngộ nhận của đám đông

– “ai cũng nghĩ”

– “đa số đầu tin”

– “nhìn qua tư thế hợp dẽn”

↓

Nhét các chỉ số quen thuộc, ngắn, dễ hiểu

(P/E, lợi nhuận, doanh thu, nợ vay, dòng tiền)

↓

Biẽn một con số định giá thành chuỗi vấn đề doanh nghiệp

P/E thấp

→ lợi nhuận suy giảm

→ dòng tiền yếu đi

→ nợ tăng lên

→ thị trường mất niềm tin

→ c_đ phi_đu lao đ_đc

↓

Liên tục kéo góc nhìn từ c_đ phi_đu

→ doanh nghiệp

→ ngành ngh_đ

→ chu kỳ kinh t_đ

↓

Dùng những ví dụ thực t_đ đ_đ phá vỡ định ki_đn

– “c_đa hàng v_đn đông khách nhưng lợi nhuận gi_đm”

– “doanh thu tăng nhưng ti_đn mặt bi_đn m_đt”

↓

Không gi_đng gi_đi định nghĩa P/E

Mà k_đ c_đm gi_đác: “nhìn th_đy món hàng gi_đm giá mạnh chưa ch_đc là cơ hội.”

↓

Bi_đn dữ kiện tài chính thành c_đm xúc đ_đu tư

↓

Không bán c_đ phi_đu cụ th_đ Mà bán:

– tư duy định giá

– kh_đ năng nhìn doanh nghiệp

– góc nhìn dài hạn

– kỹ năng tránh b_đy giá r_đ

↓

K_đt bằng c_đm gi_đác:

“c_đ phi_đu r_đ nh_đt đôi khi lại là c_đ phi_đu đ_đt nh_đt.”

[Format Đây Cực Mạnh Cho:](#)

1. Content định giá cổ phiếu
2. Phân tích P/E, P/B
3. Video tài chính phân biện tư duy đám đông
4. Storytelling đầu tư giá trị
5. Content bán cổ phiếu giá rẻ
6. Documentary doanh nghiệp suy thoái
7. Content tránh bán định giá

□ Nó Hiệu Quả Vì:

- Đánh thẳng vào niềm tin phổ biến
- Tạo cảm giác khám phá sự thật phía sau con số
- Không cần dùng công thức phức tạp
- Nhưng khiến người xem hiểu rằng định giá chỉ là phần nổi của tảng băng

□ Cốt Lõi Kiểu Viết Đây:

- Không kể chuyện
- Không dạy lý thuyết
- Mà kể lý do vì sao một doanh nghiệp đang mất giá trị

□ DNA Của Phong Cách Đây:

P/E thấp

- lợi nhuận giảm
- dòng tiền yếu
- niềm tin suy giảm
- định giá tiếp tục co hẹp
- cổ phiếu tiếp tục giảm

Tức là: không nhìn con số định giá trước, mà nhìn chất lượng doanh nghiệp trước.

□ Điểm Mạnh Nhất:

Người xem không cảm giác: “đây là bài học tài chính.”

Mà cảm giác: “đây là người đang giới thích vì sao nhiều người mua nhóm hàng này.”

□ Muốn Nâng Cấp Hơn Nữa Thì:

- Giảm bớt lập luận điểm
- Tăng thêm ví dụ đời thực
- Thêm các chi tiết hoạt động kinh doanh
(cửa hàng, đơn hàng, nhà máy, tồn kho, công nợ...)
- Thêm các tín hiệu dòng tiền thực tế

↓

Khi đó content sẽ:

- súc hơn
- thật hơn
- dễ nhớ hơn
- và rút ngắn giống documentary đầu tư theo phong cách Peter Lynch hiện đại.