

Август, 2023г.



Здравей ! Това е бюлетинът „**Финансови уроци за пораснали деца**“. Една спонтанна идея вдъхновена от личния опит, емоции и преживявания в света на инвестициите. Приятно четене!

От мен

**Според** годишното допитване на [Галъп](#), към 2023 година **61%** от американците инвестират под някаква форма в акции. Процентът скача до **84%** при тези, които имат доходи отговарящи на средната класа.

Процентът също така се увеличава с нарастване степента на получено обучение, като започва от 41% за завършилите 12 клас и стига до **82% за**

Обобщено, интеллигентните хора, обикновено разпознавани с по-високо образование и по-добри доходи, инвестират.

Мотивацията да се развиваме може и е добре да бъде стимулирана отвън, но основния живец и желание трябва да съществува вътре в нас. От нас самите зависи до каква степен ще развиваме себе си, в частност и във финансово отношение. Това твърдение може да бъде едновременно задължаващо и обременяващо, защото няма кой друг да го свърши вместо нас, но и еуфорично освобождаващо, защото не зависим от никой друг.

“

## U.S. Stock Ownership, by Subgroup

Do you, personally, or jointly with a spouse, have any money invested in the stock market right now -- either in an individual stock, a stock mutual fund, or in a self-directed 401(k) or IRA?

	<b>Yes</b>	<b>No</b>	<b>N</b>
	<b>%</b>	<b>%</b>	
U.S. adults	61	38	1,013
<b>Annual household income</b>			
\$100,000 or more	84	16	302
\$40,000 to \$99,999	63	36	407
Less than \$40,000	29	71	201
<b>Education</b>			
Postgraduate	82	17	203
College graduate only	78	21	260
Some college	63	34	299
High school or less	41	59	243
<b>Age</b>			
18 to 29	41	58	137
30 to 49	67	33	242
50 to 64	66	34	263
65+	63	36	348
<b>Race/Ethnicity</b>			
Non-Hispanic White adults	67	32	747
People of color	49	49	249
<b>Gender</b>			
Men	59	39	551
Women	62	37	457
<b>Party identification</b>			
Republicans	66	34	329
Independents	55	43	402
Democrats	64	35	253
<b>Marital status</b>			
Married	74	25	498
Not married	48	51	486

April 3-25, 2023

GALLUP

## Консервативният ъгъл на инвеститора

**Днес** в консервативния ъгъл бих искал да ви представя последния, заключителен параграф от статията "**Финансовата свобода като път, а не заветна цел**". В статията ще намерите един по-различен поглед към тази тема, който има за цел да намали напрежението и очакванията, които неизменно се създават около нея. Плъхове ли сме тези, които всеки ден ходим на работа и плащаме сметки, или мравчици и пчелички, които градят света около нас?

*"Every day in the world's great rat race  
millions of creatures with fur or with face  
fight for existence in a mad, jumbled race."*

*автор неизвестен*

“

...Стремежът ви към финансова независимост трябва да носи удовлетворение и да се разглежда като пътешествие, а не като заветна цел. Както се очаква да отивате на работа не само, за да плащате сметки, но и за да създавате стойност, да развивате себе си и света около вас, така трябва да подходите и към стремежа си за финансова свобода. За да постигнете свобода или ранна независимост, действайте с позитивна нагласа и енергия. Ако този стремеж ви създава напрежение, страх или пречи на съня ви, може да се наложи да преоцените своя подход или да приемете, че това ще бъде цената, която ще платите, за да получите привилегии. Стремежът към финансова свобода е дълготраен процес - марафон, в който не трябва да забравяте да се наслаждавате на момента и гледките по този път.

Не се заблуждавайте, че финансовата независимост ще ви освободи напълно от работа. Дори и практически да не се налага, вие пак ще работите, защото ще сте се научили да работите. Няма да получавате удовлетворение от живота, ако само се мотаете по цял ден из къщи или дори ако обикаляте непрестанно по света.



Финансовата независимост не може да замени нашата нужда от работа. Не само работата има нужда от нас, но и ние имаме нужда от нея. Философи като Аристотел, Кант и Сартър твърдят, че работата придава смисъл и цел на живота ни. Тя ни кара да сме горди и удовлетворени, че сме развили своя земен потенциал и доволство, че сме допринесли с нещо за света."

[Към цялата статия](#)

---

## Агресивният ъгъл на инвеститора

**Може** или не може да се изпревари пазара? Деликатна тема, способна да предизвика разгорещени спорове. Какво е *"Ефикасната пазарна хипотеза"*? Какво изобщо означава да изпреварим пазара и коректно ли задаваме тези въпроси? Прочетете откъс от статията **"Естествено, че мога да изпреваря пазара, но..."**

## Ефикасната пазарна хипотеза



“

...Време е да поговорим и за най-интересната част от този текст, а именно защо е трудно да се изпревари пазара и какво се знае по тази тема. Нека започнем с обсъждане на една теория. Теорията за „[Ефикасната пазарна хипотеза](#)“, на английски **Efficient Market Hypothesis**, представена още през 70-те години на миналия век. Ефикасно по смисъла на оптимално, правилно, точно. Тази хипотеза твърди, че пазарите много точно отразяват реалната стойност на компаниите към даден момент, на база на цялата информация, която се знае за тях и за състоянието на икономиката като цяло. Тоест всичкото знание вече е калкулирано в цената и не може да се очакват големи изненади. Бъдещето сякаш вече е предвидено и акцията е оценена адекватно.

Представете си, че искате да продадете старата си кола. Ако не е налична цялата информация за тази кола, например не се знае, че преди година сте ударили колата с висока скорост и шасито е изкривено (на външен вид не си личи), вие вероятно ще може да я продадете на по-висока цена отколкото пазарът би дал за нея в състоянието, в което е. И вие ще реализирате печалба по-голяма от тази, която нека кажем заслужавате. Но ако вие предоставите тази информация и изобщо цялата история от момента, в който я притежавате, то сделката ще бъде извършена на много по-точна и акуратна цена.

Или ако изменим малко примера и кажем, че вие сте прекупвач, какъвто между впрочем сте, когато търгувате с акции и искате да реализирате печалба, то вие бихте могли да се възползвате от факта, че сте наясно с повредата, тоест имате цялата налична информация и купувате колата евтино, но я продавате скъпо, защото този на когото я продавате все още не разполага с тази информация..."

[Към цялата статия](#)

---

## Емоциите на инвеститора

**Защо** знаем, че казината печелят, а хората, които играят в тях губят и въпреки това влизаме в казиното? Защо купуваме лотариен билет при тотално абсурдния шанс да спечелим джакпота? В своята лекция от формата TED, **Елиз Пейзан** представя интересно изследване, което твърди, че сме вътрешно програмирани да поемаме риск и много често се поддаваме на желанието да се откажем от сигурното, само защото ни се струва, че ще получим повече. Вижте видеото.

## Bowman Game



Please select your next action:

**Bet**

**Skip**

---

Полезни линкове

[TED talk - "Защо поемаме финансови рискове?"](#)

---

[Калкулатор за сложна лихва](#)

---

[Допитване на Галъп за 2023 година](#)

---

[Моето портфолио към края на Юли '23](#)

---

---

За курса по инвестиции



**Продължителност:** 5 часа

**Трудност:** За начинаещи

**Вид на курса:** Онлайн видеа с презентации

Регистрирай се тук

---

*\*Моля, не приемайте нищо от моите материали като директен съвет за купуване или продаване на активи.*

*\*\*Моето портфолио е много концентрирано и носи съществен риск. Не е уместно сляпо да го следвате. Изготвянето на личен финансов портфейл е индивидуална задача, която всеки независимо трябва да свърши за себе си.*

---

Ако сте получили този имейл от ваш колега или приятел и искате да се абонирате, можете да го направите тук.

АБОНИРАЙТЕ СЕ

**NIKROPG.COM**

Вие получавате този имейл, защото сте се регистрирали

**Отписване**

