



# investerum

HOME OF VALUE INVESTING



## Rich dad Poor dad

*"If you set your goals ridiculously high and it's a failure, you will fail above everyone else's success." James Cameron*

Tänk dig att du har två olika föräldrar en är fattig och den andra är jätterik, båda två ger dig råd om hur du ska göra i framtiden. Den fattiga föräldern är rädd för att förlora pengar och då blir det ofta just råd som skapar förluster för att man är ängslig, låt ej förloraren inom dig få makten över beslutsfattandet. Den fattiga föräldern drar snabba slutsatser med få bevis. Den rika föräldern ger råd om att vara modig samt vet att det krävs säkerhetsmarginaler för att minimera förluster, hen vet det är okej att göra misstag, många av de mest framgångsrika personerna är de som har gjort flest misstag, *"Jag misslyckades om och om igen, det är därför jag lyckades"* Citat Michel Jordan världens bästa basketspelare.

De beteenden och bolag som leder till att man kan bli miljardär finns tillgängligt i bruset av nonsens "den smala vägen till himlen". Man får råd från alla håll och kanter dagligen, många av råden motsäger varandra och det finns ca 7.9 miljarder spekulanter på jorden, 100tals börser, hundratalsmiljoner privata bolag, mängder med värdepapper och marknaden är som en enda stor supermarket! Detta lockar till sig alla olika typer av människor; drömmare, duperare, förlorare, guldgrävare, intelligenta, moraliska, professionella m.m. Varje dag så köper och säljer människor värdepapper på grund av åsikter och känslor istället för att agera på fakta, det är som ett jättestort kollektivt självbedrägeri. Det okända har alltid lockat till sig människor, som en slottmaskin, det är spännande och man kan inte förutsäga vad utkomsten blir. Det som är bra är ofta förutsägbart och uppfattas ofta som tråkigt vilket gör att många blir missnöjda eller uttråkade, människor vill ofta ha förändring för att bli nöjda. Men när man ska investera så är detta ofta fel. Det bästa du kan göra då är att skaffa dig en annan hobby för att stilla din nyfikenhet och behov av att hoppa hit och dit. Det långsiktiga tar tid så sitt ej och titta på ett frö som sakta ska växa sig till en stor ek! Det är lika roligt som att se på när färg torkar, man blir tokig!

## Omgivningens påverkan

När du väljer vilka personer du ser upp till så var noggrann med vilka du väljer då du och ditt tankesätt kommer att driva åt samma håll som dina mentorer har. Det finns en anledning till att vi har lås på dörrar, vi vill ej att obehöriga kommer in, av samma skäl borde du ha lås på din hjärna så massa nonsens ej kommer in. För när man väljer väg i livet eller vilket tankesätt man har så är det ofta svårt att ändra sig även om man får starka motbevis. Att bli motbevisad när man har starka åsikter leder det ofta till att man hamnar i en obehaglig kognitiv dissonans, och man vrider sanningen för att passa sina åsikter.

*Daniel Kahneman* fick Nobelpriset i ekonomi, han är Psykolog och jobbar med psykologisk ekonomi, han har bl.a. forskat om hur vi agerar när vi sätts inför osäkerhet. Vi överskattar exempelvis hur troligt det är med en flygkrasch som det är låg sannolikhet för om man ser på statistiken, medan vi underskattar risken att krocka när man kör berusad som är en högre sannolikhet. Han har mängder med intressanta experiment som påvisar hur de flesta gör fel och hur man bör göra för att maximera sina resultat. Forskningen visar också den aktiemäklare som handlat mest fått sämst avkastning för kunderna men inte för Banken!!

Ett exempel på detta är att internetbanker har billigare avgifter för att få folk att vilja köpa och sälja mer, den höga frekvensen av trading på dessa banker ger bankerna mycket höga intäkter och dåliga resultat för kunderna som courtage, växlingsavgifter, dåliga köp och säljkurser etc. Enligt en årsrapport från en av Sveriges största internetbanker som har ca 1.9 miljoner kunder så hade deras snittkunder under de sista 2 åren minus 15 % i avkastningen och missat de jämförelseindex som dom själva har, därmed så har man missat över flera hundra miljarder i avkastning för de 1.9 miljoner kunderna, "men det var ju billigt att vara kund"?. Investerums portföljer har under samma tid gett ca +15 till +25+ % på 2 år brutto.

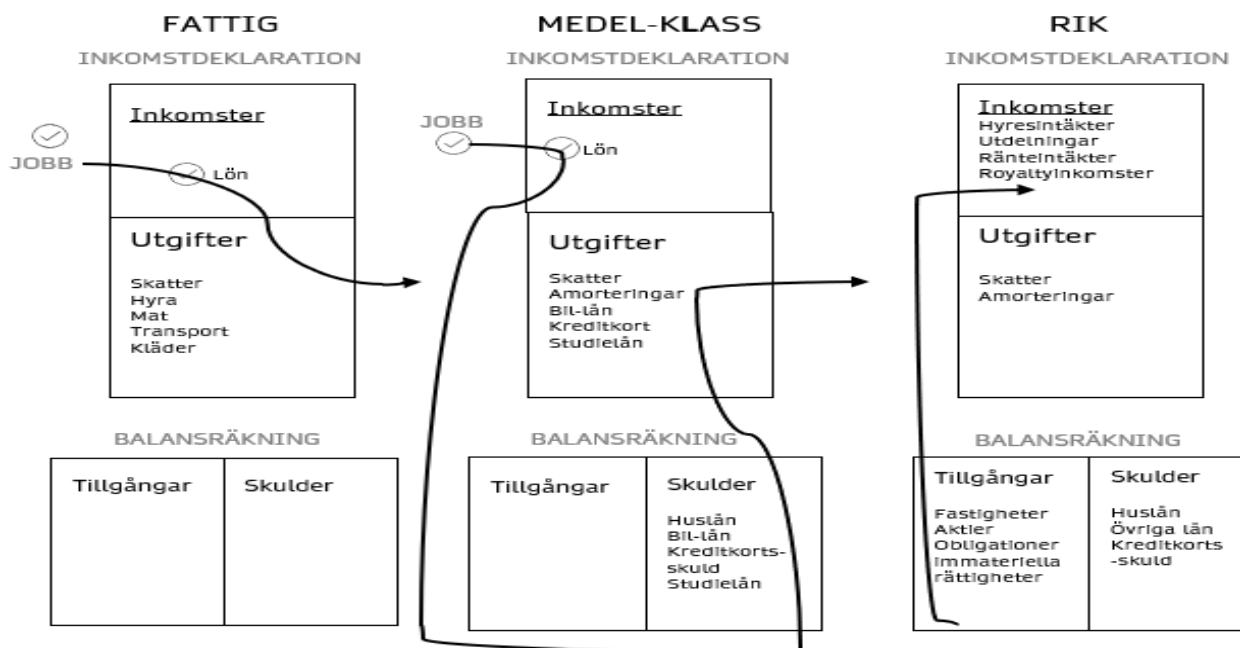
Om folk köper och säljer mycket istället för att låta pengarna vara i bra, stabila bolag och sakta öka i värde så ger de bort pengar till ex banken. De låga avgifterna är endast ett incitament för att få folk att trada mer då banken inte tjänar mycket pengar på när pengar ligger stilla. Man kan också se att fattig förälders investeringsråd ofta är baserat på aktier som hamnat i blickfånget för att de omtalas i nyheterna, dessa aktier är ofta nyare, dyrare (med hög aktiekurs) och inte lika stabila som äldre och mer etablerade företagsaktier.

Den rika föräldern ger råd om att skjuta upp belöningar och vara långsiktig, men den fattiga föräldern ger ofta råd som är kortsiktiga och ska ge snabba pengar nu.

## Framgång är ett maraton ej en sprint

Skillnaden mellan att vara fattig eller rik eller att vinna eller förlora är ofta att det avgörs vid mållinjen, vinnaren fokuserar på att passera. Den verkliga förloraren hoppar av innan de når mållinjen, springer bara 90 % av loppet, dag efter dag ofta hela livet. Vinnaren i livet håller fast vid målet och strävar efter att hela tiden förbättra sig och gör ej som den verkliga förloraren som flackar runt och ändrar sig efter de fattat ett beslut. Det är ett maraton inte en sprint. Den fattiga föräldern har ofta en felaktig inställning, brist på erfarenhet, brist på focus, brist på beslutsamhet och brist på mod men även dåliga vanor och de lyder fel råd om exempelvis amorteringar: Det är en inkomst för dig som äger byggnaden och har hyresgäster. De som betalar på sina eget boende, där man själv är hyresgästen är det ingen inkomst det är en utgift. Här blir många sura på mig!!

En fastighetskung bor ej i alla sina fastigheter och betalar hyra utan det är mängder med personer och bolag som betalar hyra till dom som både täcker utgifterna och genererar inkomster. Se nedan exempel på flöden av pengar för olika samhällsklasser.



**Figurförklaring:** En fattig person har ett jobb, får sin lön och spenderar pengarna på olika utgifter de har. En medelinkomsttagare har ett jobb, får sin lön och betalar sedan av sina skulder innan de andra utgifterna de har. En välbärgad höginkomsttagare har istället en stor del av sin inkomst från investeringar som genererar pengar åt denna. Ett fastighetsköp är inte bara en utgift utan genererar i detta fall inkomst genom hyra från hyresgäster, dessa inkomster investeras sedan i fler inkomstgenererande tillgångar.

## Skillnader i hur en rik vs fattig tänker

- En fattig förälder är oftast mer ovetandes om sin okunnighet vilket leder till en uppblåst illusion om deras kompetens och de får en överdriven tilltro till sin förmåga.
- En fattig förälder hamnar ofta i disposition effekten, hen vill helst bara avsluta aktier, fonder som gått plus medan en rik förälder är rationell och ser en portfölj som en helhet och har inga problem att sälja den aktie som kanske har minst chans att ge en bra avkastning utan att fundera över om aktien är en vinare eller förlorare.
- En fattig förälder har fokus på avgifter att det är det viktigaste, medan den rika föräldern vet att det är en del av helheten och att det är bra om dom är rimliga och att skatter är den enskilt största utgiftsposten!  
[Läs gärna mer i våra tidigare investerarbrev](#)
- En fattig förälder följer lämmel flocken och gör det som alla andra gör. Den rika föräldern vet att man går sin egen lönsamma väg och då kan man se att *andras girighet + andras idioti = affärsmöjligheter för dig*.
- Den fattiga föräldern reagerar irrationellt och emotionellt när negativa saker händer medan den rika föräldern tar sig tid att fundera på gensvar som är till fördel för dem.
- Den fattiga föräldern har ursäcker och säger att det är för riskfyllt med investeringar. Den fattiga förälders favoritlögn är "jag ska börja i morgon". Det är en förlorares tankesätt.
- Den rika föräldern kommer råda dig att du måste ha förmågan att ändra dig och släppa saker som ej funkar om du ska vara framgångsrik. De som ej vågar släppa taget är de som förblir fattiga. "Alla vill till himlen men ingen vill dö". Om du ska bli rik så måste du släppa den rädda och fattiga inom dig, ska du bli smal så måste du släppa den gamla större version av dig, ska du bli egenföretagare så måste du släppa den anställde inom dig. Hänger ni med?

## Slutliga tankar

Att drömma stort och agera stort är en av skillnaderna mellan en rik förälder och en fattig förälder. Se på Elon Musk, han har drömt om rymden, elbilar, etc. sedan han var barn och kört 100%. I år så åkte svensken Marcus Wandth upp med NASA:s Axiom misson 3 i raketerna Falcon 9 som Space X har byggt till ISS. Är det inte en helt otrolig bedrift.

Eftersom den fattiga föräldern ger råd via direkta känslor och som ej kan stängas av då det bygger på instinkter, så krävs det en ökad kontroll, disciplin, och ansträngning i det dagliga livet samt en ökad vaksamhet för dåliga råd för att undvika att falla in i samma mindset som den fattiga föräldern. Att följa den rika förälderns råd kräver mera uppmärksamhet och ansträngning från starten, man kan säga att man måste kontrollera de tankar och beteende som finns spontant i kroppen. Människor sätter för stor tilltro till sin intuition, fattiga experter och media. När man är ledsen så tar hjärnan fram minnen som är negativa och är man glad så tar hjärnan fram glada minnen så försök vara positiv och ha en positiv syn på livet och de erfarenheter du får längs med vägen.

**”Kedjorna av vanor är för lätta att känna av tills dom är för tunga att släppa när det är dags att bryta dom”.**

Vänliga hälsningar,

**Joakim Huth**

[j.huth@investerum.se](mailto:j.huth@investerum.se)

Ordförande i Investeringskommittén



I [Investerums owners manual](#) får du mer information om oss, våra förvaltningsprinciper och våra tjänster.

### Riskinformation

Innehållet i mejlet ska inte tolkas som råd, erbjudande eller rekommendation att köpa någon produkt eller tjänst. Historisk avkastning är ingen garanti för framtida avkastning. En investering i värdepapper/fonder kan både öka och minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka det investerade kapitalet. För mer information om risker, se [investerum.se](http://investerum.se).

---

#### Kontor

Investerum AB  
Karlavägen 108  
115 26 Stockholm  
Tel: 08 522 98 400 | Fax:  
08-611 04 08  
E-post: [info@investerum.se](mailto:info@investerum.se)

[www.investerum.se](http://www.investerum.se)

© Investerum 2022

Signatory of:

