

Kokius pokštus mums krečia psichologija?

Svetlana Liachovič, UAB „Management information“

Investavimas tai veikla, kurios galutinis rezultatas labai priklauso nuo investuotojo psichologijos, emocijų. Kai kurie ekspertai tvirtina, kad investuotojo mintys nulemia net iki 90 proc. investavimo sėkmės ir tik 10 proc. lemia realybė, t. y. objektyvi situacija rinkose, bendros tendencijos ir pan. – žodžiu, viskas apie ką rašoma žurnale.

Tad kas gi yra ta investuotojo psichologija? Kuo vadovaujasi investuotojai priimdami vienokius ar kitokius sprendimus?

NEAPIBRĖŽTUMO TOLERAVIMAS

„OVC Consulting“ paslaugų grupės vadovas Paulius Avižinis mano, jog pagrindinis psichologinis kriterijus, pagal kurį būtų galima suskirstyti visus investuotojus, tai rizikos tolerancija, arba, psichologijos terminais, neapibrėžtumų toleravimas. Kuo didesnė tolerancija neapibrėžtoms situacijoms, nežinia dėl rytojaus, tuo žmogus laisviau investuoja pinigus į rizikingus produktus. Ir, atvirkščiai, kuo tolerancija neapibrėžtumui mažesnė, tuo investuotojas pasirenka dažniau nuspėjamas ir su santykinai maža grąža produktus. Pasak P. Avižinio, šis skirstymas yra svarbiausias, praktiškiausias ir nemažai tyrinėtas.

VU Ekonomikos fakulteto Vadybos katedros docentas, psichologijos mokslų daktaras Žygmantas Grakauskas papildo, jog svar-



„Žmonės patys sau sukelia optimizmą ar pesimizmą, užduodami labai šališkus klausimus“, - „OVC Consulting“ paslaugų grupės vadovas P. Avižinis.

biausios asmeninės savybės, darančios įtaką investuotojų elgesiui, be jau minėtiosios, yra: nerimastingumas, pasitikėjimas savimi, optimizmas, impulsyvumas, emociingumas. Kiekviena šių savybių susijusi su skirtingu elgesiu priimant investicinius sprendimus. Pavyzdžiui, polinkis rizikuoti ir nerimo neturimas susiję su rizikingesnių investavimo būdų pasirinkimu. Pasitikėjimas savimi, savo investavimo įgūdžiais būdingas aktyviems investuotojams. Impulsyvumas, ypač jei kartu būdingas ir didelis emociingumas, skatina blaškymąsi tarp investavimo priemonių, fondų valdytojų, tokiems žmonėms sunkiau laikytis investavimo plano. Investuotojų, ypač aktyvių, elgesiui didelę įtaką turi ir pažintinės veiklos ypatumai. Vieni sprendimus priima vadovaudamiesi skaičiais, analize, grafikai, kiti labiau pasikliauja patirtimi, intuicija.

EMOCINĖS REAKCIJOS

„Viskas priklauso nuo to, kiek aktyviai investuotojas dalyvauja priimant sprendimus“, - tvirtina VU Ekonomikos fakulteto Vadybos katedros docentas. Jei investuotojas savo turtą patiki valdyti profesionalams, pakanka pasitikėjimo jais, o jeigu ne, tada psichologinės žinios labai svarbios.

Svarbiausias dalykas, kurį turi išmokti siekiantysis investuoti sėkmingai, anot Ž. Grakausko, yra gebėjimas tvarkytis su savo emocijomis ir nuolat ugdomas emocinis intelektas. Emocinis intelektas – tai savęs pažinimas ir įvertinimas, pasitikėjimas savo jėgomis, gebėjimas kontroliuoti skirtingas emocines reakcijas: euforiją, džiaugsmą, pasididžiavimą, nerimą, baimę, pyktį, liūdesį, viltį, paniką, kaltę ir kt., kurios veikia mūsų sprendimus ir elgesį. Užvaldyti emocijų ir nesuprasdami, kas su mumis darosi, mes galime tapti pernelyg godūs, pasitikintys savimi, arba, priešingai – pernelyg pesimistiškai

KODĖL APSIMOKA PRENUMERUOTI?

Prenumeratoriai visuomet gauna geriausias kainas visiems mūsų produktams ar renginiams.

1 numeris

6 Lt

Įprasta „Investuok“
kaina prekyboje – 9,99 Lt.

3 nemokami

**Investuok
SEMINARAI**

Gauna visi prenumeruojantieji
ar pratęšiantieji prenumeratą
metams iki 2009 gruodžio 31 d.
Išnaudoję limitą prenumeratoriai
moka 20 % pigiau.

30 % nuolaida

**Investuok
MOKYMAI**

Nepriklausomai nuo to, kada
registruositės į mokymus, visuomet
mokėsite 30 % mažiau.

Knygos apie
investavimą

už ypatingą
kainą

Prenumeratoriums kas mėnesį
pateikiame po vieną pasiūlymą
įsigyti knygų už ypač patrauklią
kainą. Daugiau informacijos 33 p.

PRENUMERATA TIESIOGINIU PAVEDIMU

prenumeratos kaina 11 numerių – 66 Lt.

Su 2010 m. fondų knyga – 95 Lt.

Gavėjas: UAB „Leidybos studija“, įmonės kodas: 235515510

Sąskaitos numeris: LT03 7044 0600 0615 0717, SEB bankas

Mokėjimo paskirtis – būtina nurodyti: Investuok prenumerata + FK (jei kartu prenumeruojate ir fondų knygą), prenumeratoriaus vardas, pavardė, prenumeratos pristatymo adresas, pašto kodas ir miestas, el. pašto adresas ir / arba tel. nr.

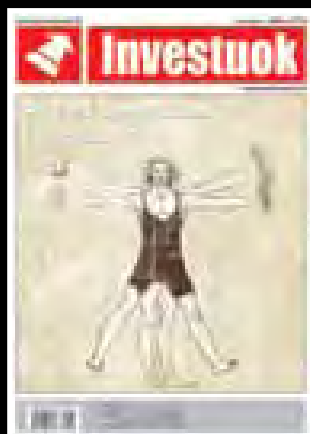
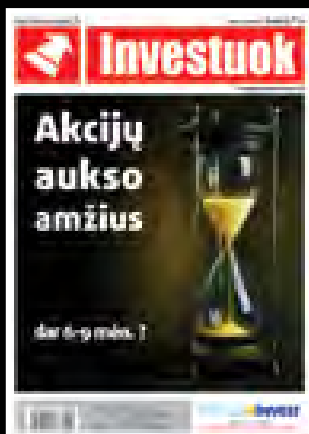
Jeigu nežinote kada baigiasi Jūsų
prenumerata, klauskite!

PRENUMERATOS SKYRIUS:

Tel.: (8 659) 410 20

El. paštas: prenumerata@kurinvestuoti.lt

Darbo laikas: I-V 10-16 val.



Pasiūlymas 2010 m.

Prenumeruojantiems gruodį
(metams pratęsiantiesiems prenumeratą)

DOVANOJAME

**2010 m. investicinio portfelio
elektroninę skaičiuoklę**

- **3 nemokamus „Investuok“ seminarus**
- **2010 m. Fondų knygą už 29 Lt**

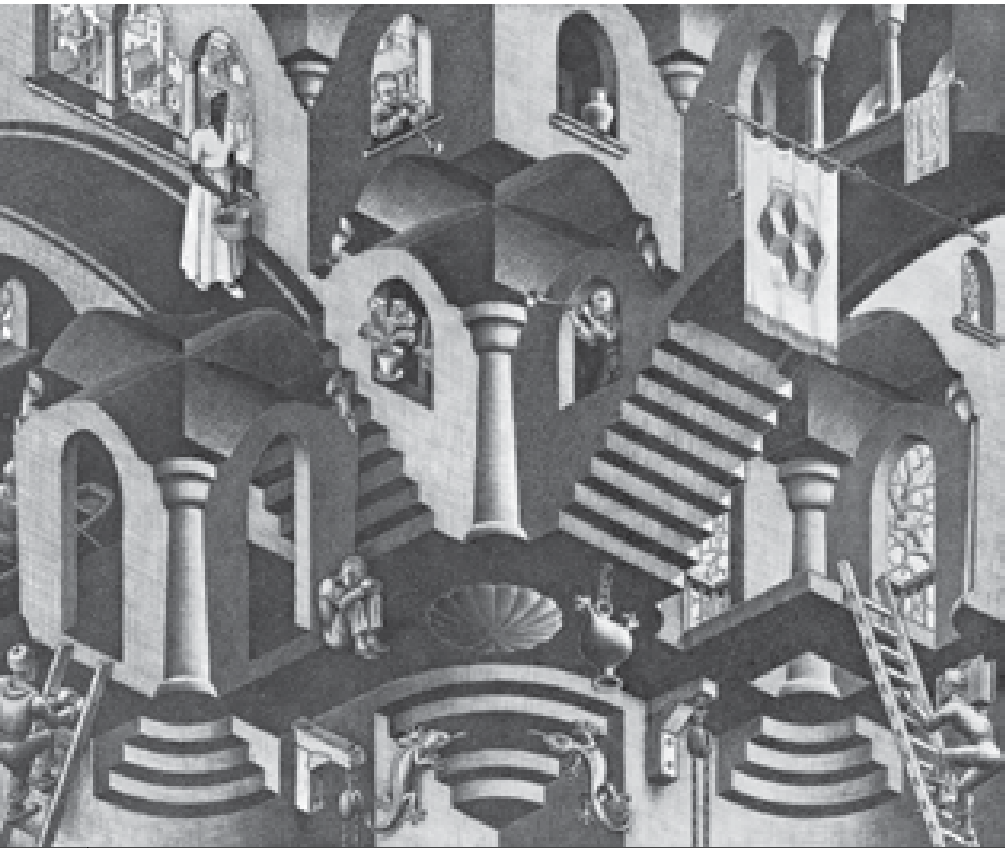
Prenumeratos kaina 2010 m. - 66 Lt (sutaupote 44 Lt)
Su 2010 m. Fondų knyga - 95 Lt (sutaupote 54 Lt)

- Visi, užsiprenumeravę žurnalą ar pratęsę prenumeratą ateinantiems metams, 2010 m. gali dalyvauti pasirinktuose 3 „Investuok“ seminaruose nemokamai.
- Norėdami gauti 2010 m. investicinio portfelio elektroninę skaičiuoklę, mokėjimo paskirtyje nurodykite el. pašto adresą. Skaičiuoklę gausite iki sausio 15 d.
- 2010 m. Fondų knygą prenumeratoriai gaus 2010 m. vasario mėn.

Pasiūlymas galioja iki gruodžio 31 d. prenumeruojantiems žurnalą „Investuok“ tiesioginiu pavedimu.

100 LT SAŠKAITĄ AKCIJOMS PER „ORION SECURITIES“ PIRKTI LAIMĖJO:

Andrej Žindul, Kęstutis Kraskauskas, Rimas Kanevičius, Sergej Naumčik, Gražina Blažienė,
Birutė Ežerininė, Ignas Markauskas, Edvinas Srėbalius, Evaldas Ramonas, Ričardas Grigalevičius.



Investuotojų elgesį nulemia jų asmenybės tipai

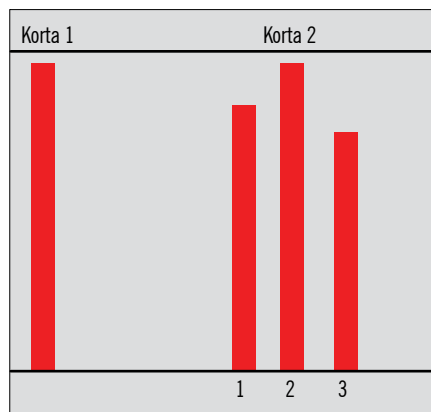
„OVC Consulting“ paslaugų grupės vadovas Paulius Avižinis tvirtina, jog investuotojų elgseną nulemia jų asmenybės tipai. Logika remiasi psichologijos klasiko C. G. Jungo mintimi, jog žmonės panašiose situacijose linkę elgtis panašiai. Esame gana pastovūs tuo požiūriu, kaip priimame sprendimus ir kokią informaciją, gauname iš aplinkos, akcentuojame. Būtent tai ir yra svarbu investuojant. Pavyzdžiui, sensorinio tipo žmonės galėtų būti daugiau orientuoti į informacijos kaupimą, jos analizavimą, jie daugiau dėmesio kreipia į faktus ir detales. Intuityvaus tipo – priešingai – daugiau dėmesio turėtų kreipti į bendrą vaizdą, mažiau gilintis į detales. Intuityvaus tipo žmonės, gavę informaciją, pradeda intuityviai ieškoti ryšio, asociacijų su turima patirtimi, jie nemėgsta detalių, į klausimus duoda bendrus atsakymus, linkę galvoti apie keletą dalykų iš karto. Sensorinio tipo žmonės pateikia konkrečius klausimus ir laukia tikslų atsakymų. Sutelkia dėmesį į tai, kas daroma šiuo momentu. Galima net daryti prielaidą, jog intuityvaus tipo žmonės gali turėti polinkį dažniau prekiauti, nes yra linkę nuolat ieškoti naujovių. Kitas galimas suskirstymo variantas – pagal investuotojo sprendimo priėmimo būdą. Vienas priima sprendimus vadovaudamasis logika, kitas – nes jam taip patinka ar atrodo teisinga. Galiausiai, nuo asmenybės tipo gali priklausyti ir tai, kiek žmogus mėgsta elgtis planingai, o kiek spontaniškai. Tokiu atveju vienas bus linkęs turėti strategiją ir planą, kitas – plaukti pasroviui.

žiūrintys į ateitį, kupini nerimo, nevilties. Emocinės reakcijos žmones verčia elgtis impulsyviai, nesilaikyti nusistatyto investavimo plano, pasiduoti masinei euforijai rinkoms kylant arba panikai joms krentant. Viso to pasekmės – sumenkusi investicinė sąskaita, sugriuvusios ateities svajonės.

BŪDINGI ELGSENOS MODELIAI

„Investuotojams būdingų elgesio modelių yra labai įvairių. Juos žinoti yra tikrai naudinga, tačiau net ir juos žinant investuojant retai pavyksta jų išvengti ir investuoti efektyviai“, – tvirtina „SEB investicijų valdymo“ Verslo plėtros ir pardavimo departamento vadovė Vaiva Tylienė. Anot jos, kiekviena situacija yra unikali. Todėl, net ir žinant tuos psichologinius dėsnius, kartais yra sudėtinga juos panaudoti. Be to, tai ne visada garantuoja efektyvų investavimą. Pavyzdžiui, dauguma žino apie vadinamąjį „bandos efektą“, tačiau dažnai jo vis tiek nepavyksta išvengti. Kaip pavyzdį V. Tylienė pateikia socialinio psichologo Solomono E. Ascho atlikto eksperimento rezultatus.

1 PVZ. „BANDOS JAUSMAS“



Eksperimento dalyviams buvo pateiktos dvi kortos. Užduotis – nurodyti antroje kortoje liniją, identišką linijai pirmoje kortoje. Atsakydami po vieną, visi nurodė liniją nr. 2.

Tačiau kai mokslininkas eksperimentus organizavo taip, jog iš septynių žmonių grupės šeši būdavo pasamdyti ir turėdavo nurodyti neteisingą liniją anksčiau negu septintasis (tikrasis eksperimento dalyvis), buvo gaunami stebinantys rezultatai. Socialinis spaudimas, arba „bandos efektas“, dažnai priversdavo dalyvius pasirinkti neteisingą sprendimą, net jei jie ir suprasedavo, jog atsakymas neteisingas. Šis pavyzdys, pasak V. Tylienės, parodo, kad priimant sprendimus visgi vertėtų vadovautis asmenine logika ir kad daugumos nuomonė dar nereiškia, jog ji teisinga.

OPTIMISTAS / PESIMISTAS

Pasak P. Avižinio, baimė ir godumas yra gan mėgstama tema, ja ganėtinai plačiai diskutuota kalbant apie investavimą. Pašnekovas siūlo paanalizuoti kitą šio klausimo aspektą: kaip žmogus tampa per didelis optimistas / pesimistas?

Vienas iš paaiškinimų yra tai, kad žmogus sau užduoda šališkus klausimus ir atitinkamai ieško šališkų atsakymų. Kodėl žmogus

Viskas išmokstama

„Didžiausią įtaką kelyje į sėkmingą investavimą turi aplinka, kurioje žmogus gyvena, išsilavinimas, draugai, masinės informacijos priemonės. Aišku, ne visiems vienodai lengvai sekasi suvaldyti savo asmeninius finansus, „nepravalgyti“ visų savo pajamų. Impulsyvesniems, gyvenantiems šia diena žmonėms investavimas yra sudėtingesnė veikla nei tiems, kurie geba lengvai atidėti ir turi valios laikytis užsibrėžto plano. Tačiau, kaip ir raumenis, investavimo įgūdžius galima treniruoti, reikia tik noro tai daryti“, – tvirtina VU Ekonomikos fakulteto Vadybos katedros docentas, psichologijos mokslų daktaras Žygimantas Grakauskas.

tampa per didelis optimistas? Nes kažkurio momentu jis užmiršta gerą klausimą: „Kas gali nutikti su mano investicija?“, ir užduoda kitą: „Kaip gerai visa tai gali baigtis?“ Kitaip sakant, jis neieško įvairių atsakymų į tai, kas gali atsitikti, bet ieško atsakymo tik į klausimą, kaip gerai tai gali baigtis. Žinoma, toks žmogus jų randa ir net labai daug. Tokiu būdu jis save „užprogramuoja“, nes tiki tik toms pozityviomis pasekmėmis ir tik todėl, kad jis sau nebeužduoda būtent to kito klausimo.

Kai investuotojų po truputį užvaldo pesimizmas, galvoje ima nuolat sukstis jau visai kitas klausimas: „Kaip blogai tai gali baigtis?“ Gimsta blogos versijos, jos žmogų veda į emocinį „dugną“ ir jis priima neracionalius sprendimus. Ki-

Žmogus sau užduoda šališkus klausimus ir atitinkamai ieško šališkų atsakymų.

taip sakant, žmonės patys sau sukelia optimizmą ar pesimizmą, užduodami labai šališkus klausimus. Taip vyksta emocijų bangavimas.

„OVC Consulting“ paslaugų grupės vadovas P. Avižinis atkreipia dėmesį į autoritetų nurodytas psichologines priežastis, lemiančias blogus investavimo rezultatus.

NETIKSLI TIKIMYBĖ

Finansų elgsenos klasikų Danielio Kahnemano ir Amoso Tversky praėjusio amžiaus aštuntame dešimtmetyje parašytas straipsnis davė didelį postūmį kitokiam žvilgsniui į investavimą. Viena iš jų tiesių buvo ta, jog žmogus labai dažnai netiksliai (dėl neracionalių minčių) nustato įvykio tikimybę ir dažnai subjektyviai nustato įvykio naudą, todėl jo priimami sprendimai lengvai gali prasilenkti su matematiniais modeliais.

Vienas gerų pavyzdžių yra „loterijos žaidimas“. Įsivaizduokite, kad jums siūloma dalyvauti nedidelėje loterijoje iš 10 bilietų. Dėvynis išdaliam skirtingiems žmonėms, o

vieną duodame jums. Savo tikimybę žmogus vertina labai objektyviai, nes nesunku suskaičiuoti, kad visi dalyviai turi lygų šansą laimėti – 1 su 10. Tačiau užtenka pakeisti vieną faktą ir situacijos suvokimas keičiasi. Įsivaizduokite, kad visus devynis bilietus atidavėm vienam žmogui, o dešimtą jums. Keista, bet daugelis žmonių šiuo atveju jaučia, jog jų šansai laimėti yra labai maži, nors faktiškai jie išliko tokie patys. Žmogui labai nesunku įsivaizduoti, kaip tas žmogus, turintis devynis bilietus, laimi. Ir tai kardinaliai keičia norą dalyvauti tokioje loterijoje. Tai visiškai subjektyvus sprendimas, neturintis loginio pagrindo

LABIAU RIZIKUOJA BIJODAMAS NETEKTI

Tie patys autoriai moksliskai pagrindė ir įrodė, jog investuotojai skirtingai vertina laimėjimą ir netektį. Jų išvada buvo tokia, kad investuotojas išgyvena kur kas stipresnes emocijas netekdamas nei uždirbdamas tokią pačią sumą. Kitaip sakant, investuotojas bus linkęs kur kas labiau rizikuoti ir imtis kraštutinių neracionalių veiksmų, kai matys, jog gali prarasti 1000 Lt, ir mažiau rizikuos, kai matys galimybę tokią pat sumą uždirbti.

V. Tylienė šią mintį papildė pavydžiu iš savo praktikos – eksperimentų seminaruose. Eksperimento dalyviams buvo pateiktos dvi situacijos, o jie turėjo pasirinkti labiausiai priimtina variantą.

I situacija

1000 Lt. Turite pasirinkti vieną iš dviejų būdų juos investuoti (neinvestuoti negalite). Ką renkatės?

- 100 % tikimybė uždirbti 500 Lt pelną. (Pasiimsite 1500 Lt.)
- 50 % tikimybė uždirbti 1000 Lt, (50 % tikimybė, jog nieko neuždirbsite). (Pasiimsite arba 1000 Lt, arba 2000 Lt.)

Šiuo atveju didžioji dalis dalyvių rinkosi pirmąjį variantą, t. y. pasitenkino mažesniu, bet garantuotu pelnu.

II situacija

2000 Lt. Turite pasirinkti vieną iš dviejų būdų juos investuoti (neinvestuoti negalite). Ką renkatės?

- 100 % tikimybė prarasti 500 Lt. (Pasiimsite 1500 Lt.)
- 50 % tikimybė prarasti 1000 Lt. (Pasiimsite 1000 Lt arba 2000 Lt.)

Antroje situacijoje didžioji dalyvių dalis rinkosi antrąjį variantą – 50 % tikimybę prarasti 1000 Lt arba išlaikyti 2000 Lt.

Taigi, nors abiem atvejais pirmojo ir antrojo pasirinkimo galutinis rezultatas buvo toks pat (arba garantuoti 1500 Lt, arba 50 % tikimybė turėti 1000 Lt ar 2000 Lt), praradimo rizikos akivaizdoje eksperimento dalyviai priėmė gerokai rizikingesnius sprendimus.

PERDĖTAS PASITIKĖJIMAS

Kuo žmogus labiau pasitiki savimi, tuo siauresnes tikėtinas kainų kitimo ribas jis prognozuoja, t. y. investuotojas sąmoningai tiki, kad gali numatyti judėjimo kryptį ar būsimą investicijos kainą. Kuo daugiau šis pasitikėjimas grįstas tikėjimu, o ne patirtimi, tuo didesnės galimos paklaidos. Tokiu būdu šie investuotojai dažnai būna nustebinti rezultatų ir tada elgiasi labai neracionaliai. Neracionalumas ir drastiški veiksmai kyla dėl to, jog investuotojas emociškai nebuvo pasiruošęs tokiems kainos pokyčiams. Daug apklausų parodė, kad žmonių įsitikinimas savo sėkme būna pernelyg didelis. Pavyzdžiui, net 74 % vienos konkrečios apklausos dalyvių tikėjosi uždirbti daugiau nei rinkos vidurkis, o tai realiai neįmanoma.

KLAIDINGOS PRIELAIDOS

Anksčiau minėtame straipsnyje mokslininkai tvirtino, jog investuotojai dažnai sprendimus priima remdamiesi klaidingomis prielaidomis. Labai dažnai priimdami sprendimą pirkti ar parduoti, tar-kime, fondus mažiau patyrę investuotojai koncentruojasi į fondo istoriją. Jie mano, kad jei fondas kilo penkerius metus iš eilės, tai šiais metais jis turės kristi. Tačiau faktas yra tas, kad fondo perspektyvos labiau priklauso nuo kitų fundamentalių kriterijų, o ne nuo jo kilimo ar kritimo pastaruosius kelerius metus.

DAR PLATESNĖS INVESTAVIMO GALIMYBĖS!

**Pasirinkite labiausiai
Jūsų poreikius atitinkantį
Ūkio banko investicinį
fondą**

Daugiau informacijos www.ub.lt
ar nemokama linija 8 800 10007

ŪKIO BANKAS
SŪMETŲ DIRBAME JUMS

Investicinis portfelis turi būti valdomas atsižvelgiant į šios dienos situaciją, ateities lūkesčius ir investavimo tikslus.

ELGSENOS TIPAI

Investuotojų elgsena priklauso nuo jų asmenybės, mąstymo ypatumų, taip pat nuo jų patirties, investavimo motyvacijos. Ž. Grakauskas akcentuoja du investavimo rezultatus didelės įtakos turinčius elgsenos tipus: pirma, kryptingas ir racionalus, antra, impulsyvus ir vyraujančių emocijų nulemtas elgsens. Pirmuoju atveju investuotojas žino savo investavimo tikslus, turi aiškų investavimo planą, naudojami tam tikromis investavimo strategijomis. Jis žino, ką darys rinkoms kylant ar krintant, ir geba drausmingai laikytis nusistatytų taisyklių. Antru atveju investuotojas elgiasi chaotiškai, impulsyviai. Jis vadovaujasi savo emocijomis, aplinkoje vyraujančiomis nuotakomis, todėl dažnai perka tada, kai rinką valdo euforija ir kainos būna aukščiausiam taške, o parduoda panikos metu,



„Nusivylimas praradus tam tikro dydžio sumą yra gerokai didesnis negu pasitenkinimas tokią pačią sumą uždirbus. Tai irgi lemia tam tikras investuotojų elgesio tendencijas“, – atkreipia dėmesį „SEB investicijų valdymo“ Verslo plėtros ir pardavimo departamento vadovė V. Tylienė.

rinkoms artėjant prie „dugno“. Toks elgsens negali užtikrinti ilgalaikės sėkmės ir anksčiau ar vėliau tenka pasitraukti iš rinkos arba išmokti racionalaus investavimo.

SVARBIAUSIA - PATIRTIS IR LOGIKA
V. Tylienė norintiesiems sėkmingiau tvar-

kytis su investicijomis pataria ne tik gilintis ir analizuoti anksčiau padarytas klaidas. Anot ekspertės, priimant sprendimus, reikia

„Žmogus labai dažnai netiksliai nustato įvykio tikimybę ir naudą.“

vadovautis savo patirtimi, logika bei nuojauta. Tačiau svarbiausia – nusistatyti strategiją ir nuosekliai jos laikytis. O tai reiškia, kad investavimas yra „nuobodus“ ir reikalaujantis kantrybės bei nuoseklumo.

STIPRINTI EMOCINĮ INTELEKTĄ

„Vienas iš svarbiausių dalykų investuojant yra savo emocinio intelekto stiprinimas“, – tvirtina Ž. Grakauskas. Jo teigimu, išmokus suprasti bei valdyti savo emocijas ir žinant kai kuriuos socialinės psichologijos dėsnius, investavimą galima paversti įdomia bei pelninga veikla.

Pasak VU Ekonomikos fakulteto Vadybos katedros docento ir psichologo, psichologijos dėsnų, vienaip ar kitaip veikiančių investuotojų elgesį, yra daug, todėl svarbiausia yra neturėti iliuzijų, kad aktyvus investavimas yra lengvi pinigai. Iš tiesų, tai sudėtinga, daug darbo reikalaujanti ir įtampas kupina veikla, kurios sėkmė priklauso ne tik nuo ekonomikos dėsnių išmanymo bei gebėjimo „skaityti“ įmonių ataskaitas (arba naudotis techninėmis analizės priemonėmis), bet ir gilaus savęs pažinimo, socialinės psichologijos žinių, gebėjimo planuoti, disciplinos.

Vieno portreto nėra

Vienintelis dalykas, būdingas visiems investuotojams, pasak Pauliaus Avižnio, – noras didinti savo kapitalą. Tačiau tai, anot psichologo, jau nebe asmenybės bruožas, bet investavimo motyvas, o jų gali būti ir daugiau. Tarkime, noras patirti azartą, pažinti save nestandartinėse situacijose, išmokti, įgyti žinių ir pan. Tuo remiantis galima teigti, kad aktyvus investuotojas turi būti smalsus, tačiau tiek pat, kiek ir kitose srityse. Nupiešti investuotojo, kurį lydi sėkmė, portretą yra sunku, nes jo sprendimus, investavimo žanrą stipriai veikia investavimo tikslai. Kaip nėra vienos geros strategijos, taip nėra vieno gero investuotojo portreto. Netgi bruožas nuosekliai laikytis strategijos kartais padeda, o kartais trukdo, kai situacija pasikeičia taip, kad reikia peržiūrėti tiek tikslus, tiek strategiją.

Nuo šiol kiekvieną mėnesį prašysime Jūsų, mieli skaitytojai, išrinkti mėnesio geriausią „Investuok“ straipsnį.

Jūsų vertinimai labai svarbūs, siekiant padaryti žurnalą kokybiškesnį ir naudingesnį. Be to, redaktoriui nereikės sukti galvos, kuriam autoriui kiekvieną mėnesį skirti premiją už geriausią straipsnį. Premiją skirsite Jūs.

Iš žemiau pateikto straipsnių sąrašo prašome išsirinkti 3 labiausiai patikusius:

- Garsios mintys
- Žaliavų apžvalga
- Valiutų apžvalga
- Akcijų rinkų apžvalga
- Investicinių bankų varžytynės: kas pateiks geresnę prognozę Rusijai
- „Finansai – meno šaka“
- Apie 30 proc. nuostolis dėl pabrangusios elektros. Kaip sutaupyti?
- Papildomas savanoriškas taupymas – prabanga ar būtinybė?
- Kad nepajustumėte, jog išėjote į pensiją
- „Money Coach“ patarimai
- Kokius pokštus mums kėčia psichologija?
- ETF su svirtu – turbopavara
- Auksas ar akcijos? Įsisiūbavo nauja aukso karštligė
- Fondai: „Laukiame geresnių kainų“
- Prognozuojant 1–2 metų perspektyvą svarbiausia – nedarbo lygis
- (Ne)populiaria tema
- Svarbiausi lapkričio mėn. biržos įvykiai
- Skolinti ar neskolinti?
- Rezultatų puslapiai

Investuok

GERIAUSI STRAIPSNIAI

Straipsnių pavadinimus prašome atsiųsti el. paštu: informacija@kurinvestuoti.lt. Mums labai svarbi Jūsų nuomonė, todėl laukiame ir Jūsų minčių, kokių temų pasigendate žurnale.

Praeitą mėnesį daugiausia balsų surinko straipsnis „Tinklinė rinkodara: giliau“. Jūs ne tik išsakėte savo nuomonę, bet kartu ir paskyrėte straipsnio autorei premiją.

Kaip ir praėjusį mėnesį, gruodį išrinksime vieną iš vertinimus



siuntusių skaitytojų ir padovanosime jam knygą „Kalba Vorenas Bafetas“. Siųsdami labiausiai patikusio straipsnio pavadinimą būtina nurodykite adresą, kuriuo išsiųsti dovaną, jei pavyks ją laimėti.

Dovaną už dalyvavimą praeito numerio apklausoje – knygą „Kalba Vorenas Bafetas“ išsiuntėme Dariui Budriui iš Kauno.

Savo nuomonę taip pat galite išsakyti žurnalo svetainėje

www.kurinvestuoti.lt ir „Facebook“ puslapyje („Facebook“: investuok).