

■ 财富故事 | Fortune Story |

曙光初现 散户左右为难

证券时报记者 陈楚

在经过了5月末最惨烈的一周后,6月份第一周,上证综指以一根周阳线收尾,这无疑给了受尽震荡折磨的众多散户一丝曙光。但展望后市,通货膨胀和信贷紧缩似乎又难现松动迹象,是进攻还是防守?或者割肉离场?众多散户陷入了左右为难的境地。从证券市场获取中国经济持续增长的果实,不知道何时才能成为现实。家住深圳市宝安区的吴发才(化名)也在近期“扎实”地摔了一跤。

吴发才年方31岁,从内地一所知名大学法律系毕业后,他就进入了国内一家知名的股份制上市商业银行深圳分行任职,从事也是与法律相关的工作。吴发才性格沉稳,在银行工作了接近七年的他觉得,即使自己收入不错,但靠工资实现这辈子财务自由的理想,恐怕仍然是镜花水月。为此,吴发才比较早就杀进了股市,在上一轮超级大牛市中,吴发才和许多“艺高人胆大”的新股民一样,一味做多,收获不菲,甚至还可以说发了一笔小财,尽管2008年吴发才没有躲过大跌,但一直以来,无论亏还

是赚,无论牛市还是熊市,吴发才始终如一地利用空余时间苦练内功,下了班没事的话,就兀自躲在书房里研究股市。

就连这样对A股市场“忠心耿耿”的吴发才,在今年的震荡市中也还没赚到钱。本周之前的日子,吴发才有亏有赚,但总体上保持平衡,和许多今年以来亏损的散户相比,甚至和基金等机构投资者相比,吴发才可以说是高手了。

经过了1月份的行情之后,吴发才对当时众多基金经理“今年消费者物价指数(CPI)前高后低”的判断,就持怀疑的态度,而且认定今年至少上半年是难做的震荡市。本着这一判断,吴发才此前基本上是半成仓位左右,一度还把仓位打到了两成左右,喜欢频繁短线交易的吴发才认为,A股市场上主要有价值投资和趋势投资两派。价值投资的理论假设是,当股价低于企业内在价值时便买入,当股价高于企业内在价值时便卖出,由此实现差价收入。可是企业内在价值这玩意说起来容易做起来难,一个企业的内在价值既涉及到宏观经济大环境、

国家相关产业政策、管理层素质、企业具体业绩,又涉及到如何给企业定价等各种各样复杂的因子,机构投资者毕竟有强大的投研团队,而且还可以实行具体分工,可小小一个散户,即使有三头六臂,又如何在学习上敌得过机构投资者啊!因此,吴发才炒股一年之后便认定了趋势投资。

在他看来,趋势投资其实也要以价值投资为基础,只不过更加侧重于个股在盘中的表现,操作策略更为灵活。价值投资要求投资者进行长期投资,而一般的散户都不会有发现大牛股的能力,即使有,也很少有那么大的耐心守住一只股票好几年。与其死守长期投资,倒不如勤学苦练,从短中线的角度挖掘牛股。

凡事都是说来容易做起来难。不过,吴发才比一般散户高明的是,他为自己制定了严格的止损纪律:一旦股价跌破十日均线,毫不犹豫斩仓!本周一,吴发才看中了一只王亚伟概念股,这只股票今年以来涨幅已经超过50%了,但吴发才觉得,从技术面上看,该股还有戏,因此,在连拉几根阴线之后,吴发才在十日均线附近勇敢地杀了进去。此外,

吴发才还重仓了一只西北地区的龙头水泥股,吴发才的理由是,水泥涨价,保障房建设加大会不断刺激对水泥的需求,尽管水泥股涨幅已经不小,但如果今年夏天的旱情持续,各种抗旱设施的加大投入,也会加大对水泥的需求。

从市场情绪面来说,吴发才认为,在经过了连续杀跌之后,市场恐慌情绪弥漫,基金也因为赎回压力被迫减仓,不少散户因为受不了跌幅过深而挥泪斩仓,沪深股市的整体市盈率已经降到了16倍左右。历史经验告诉吴发才,往往在这种散户和机构近乎绝望的时候,市场的机会就来了。很多时候,A股市场的走势和经济基本面并非正相关的关系,何况现在经济基本面仅仅只是减速而已。

本着以上观点,吴发才打算在下周继续加仓,把仓位至少打到六成以上,除了前面所说的两只股票,在本轮下跌中跌幅越深,基本面又不存在什么问题的个股,将是吴发才重点考虑的对象。那些跌幅越深的股票,反弹中往往势头更凶猛。不过,吴发才抢的也仅仅是超跌反弹的行情而已,从中长期来说,他认为只要通货膨胀和信贷紧缩不松动,A股市场大的系统性机会就很少。

适合自己的 就是最好的

证券时报记者 伍泽琳

由证券时报社和证券时报网(www.stcn.com)主办的2011中国最佳投资顾问评选“模拟盘操作阶段总收益排名前五”的两位选手,分别是来自海通证券杭州文化路营业部的陈定以及来自国海证券总部的钟精腾。两位从业经验均超过17年的投资选手总结自己的经验,均表示证券市场有许多赚钱的模式,但是适合自己的才是最重要的。

适合自己才是最重要的

投顾比赛的模拟操盘阶段,陈定是股票稳健组的选手,获得总收益54%的他谈及比赛表示,没有过分投入的心态反而助其“无心插柳成荫”。在陈定看来,投资股票就应该有这样的态度。陈定是个善于总结的人,谈及经验,他认为以下几点比较重要。

首先要建立适合自己的盈利模式。陈定指出不管短线、长线,每一个成功的投资者都有自己的一套盈利模式,这是长期实战积累下来的财富。至于哪种模式最好并不重要,适合自己才是最重要的。每位投资者的年龄、资金、心理承受力都不一样的,面对变幻莫测的证券市场,要善于总结,从错误中吸取教训,不断修正操作行为,从而找到最适合自己的盈利模式。股市中的操作过程其实就是一个不断地总结经验教训的过程。

其次就是要遵循“二八定律”,充分认识自我。在陈定看来,股市中有80%

的投资者只想着怎么赚钱,仅有20%的投资者考虑到赔钱时的应变策略。结果长时间下来只有20%投资者能盈利,而80%投资者却常常赔钱。这就是股市中的“二八现象”,也就是通常所说的一赚二平七亏。因此,陈定始终认为在盘整或调整的市场中,投资者应该充分认识自己在市场中的位置,冲出大多数人的思维定式,争做20%的人,才能立于不败,跑赢大盘。例如这次比赛,如果买了银行类的股票,即便涨得很好,你也不会脱颖而出。”在他眼中,基于“二八定律”就不难解释前期20%左右的题材股被爆炒,而其它大多数股票被冷落的现象了。

然后还要将判断力和执行力的有效结合,两者缺一不可。从业超过17年的陈定经常听到身边的投资者说,昨天看好的一只股票今天涨停板,只可惜没买。“有判断力没有执行力,一切都是空谈。”多年的经验告诉陈定,无论多么优秀的投资策略、多么完备的操作计划,都必须通过有效执行才能得以体现价值。反过来,有效执行力又要有良好的判断力做支撑,这样的判断力是经过自己独立思考作出的,而非那些道听途说、人云亦云的东西。“一个成功的投资者必须同时具备这两种能力。”他坚定地说。

超额利润源自核心竞争力

作为国海证券首席投资顾问的钟精腾表示,在本次比赛中获得42%的

累计收益虽然不是最高的,但却是依靠稳扎稳打、步步为营取得的。钟精腾表示,这些成绩的取得,应归功于他十多年来摸索出来的具有核心竞争力的盈利模式——事件驱动。“事件驱动”盈利模式就是通过专业分工协作,提前布局,发掘未来重大事件所蕴含的财富机会。”钟精腾进一步解释。

证券市场上你若什么钱都想赚,那么最终你什么钱也赚不了,甚至亏损累累。”在钟精腾看来,证券市场永远是少数人赚多数人的钱,而这少数人就是具有核心竞争力的。他认为人其实是一个多面体,总有一面最发亮的。因此,投资者必须扬长避短,选择适合自己的盈利模式,并坚持下来,做专做强,打造具有核心竞争力的盈利模式,方能持续获取超额利润。

钟精腾17年的券商研究所研究生涯摸索出的“事件驱动”盈利模式,具体而言“事件驱动”中的事件指的是未来影响某些股票的催化剂。而这些“事件”信息不是道听途说的消息,而是来源于被市场忽略的公开信息以及专业研究员调研后分析得出的深度信息。先后在平安证券、国海证券等四大券商研究所从事策略研究,共事过的资深行业研究员超过100多个,而且其中不乏公募私募的金牌基金经理或新财富金牌分析师,这就是钟精腾丰富的研究资源,也是他的一大“财富”。“我很重视并充分利用这些资源。”钟精腾表示,面对二千多个个股,就算有三头六臂,也无能为力。术业有专攻,凭个人力量没精力也没必要

去研究所有个股,利用好身边的研究资源,就已经成功了一半。因此钟精腾每天都与公司研究所或以前的研究员同事进行沟通学习,周末也经常茶聚。这些都能帮助他更高效率地把握好“事件驱动”中的大事件及驱动时机。

要更好地把握好“事件驱动”中“重大事件”及“驱动时机”,这就需要个人丰富的经验积累。从业18年头的钟精腾表示自己也有过很多失败的教训,“其实失败及教训不是坏事,只要善于总结及吸取教训,反而这种失败是你未来成功的基础,可以说经验教训多是我的另一大财富。”钟精腾把“事件驱动”中的重大事件,分为上市公司业绩的重大变化、重大政策及活动、股权投资、物价上涨、人民币升值、重大灾情、年报中报季报业绩、定向增发及注资重组、新兴产业、央企重组及军工板块、ST重组及摘帽、上市公司联合调等。十多年来他一直对这些分类事件进行跟踪分析,并对联动性较强的事件股票进行细分分析,每天对其进行总结,逐渐摸索出这些事件驱动所带来的机会规律。投顾比赛三个月期间,钟精腾的模拟投资组合共买过五只个股。五只个股买卖均较好地把握了事件及驱动时机,均有不同程度的盈利;如在成品油提价“窗口”前两天模拟买入成品油涨价受益股广聚能源;在年报及季报披露前模拟买入业绩“超预期”的康恩贝;利用股东大会“再融资”信息在大会召开前模拟买入郴电国际;大订单后北方创业中报业绩可能超预期而模拟买入北方创业等。

■ 寻宝 | Treasure Hunt |

南京朝天宫古玩城半日游

孔伟

5月下旬出差六朝古都南京,临近打道回府方“偷得浮生半日闲”,有机会一逛南京的好玩城。打听之下才知道,南京居然有好几个古玩城或古玩市场,只好舍远求近,来到离下榻之地较近的朝天宫古玩城,主要观摩一下这里的和田玉市场,顺带为朋友捎上几颗南京特产——雨花石。

打一辆的士来到朝天宫,司机指着前面大转盘处正对着朝天宫的几个大字,说,那就是古玩市场了。到得古玩市场牌子下,却不见古玩市场的踪影,再相询路人,得知还需步行10分钟左右。终于,在一条僻静的小巷子里,找到了传说中的朝天宫古玩城。

地方虽然偏僻,规模却不小,据称面积达7000平方米,整座大楼1~3楼全是卖古玩玉器、红木家具、瓷器、铜器、字画等藏品的店铺、柜台,1~2楼还见缝插针地“植入”不少地摊,这在其他地方的古玩市场比较罕见。买家游行其间须得十分小心,否则稍不留意碰破了人

家的花瓶罐罐,一天没生意的摊主可就算开张了。

与老板攀谈中得知,根据楼层、位置、面积大小不同,店铺的月租金数千不等;一楼的玻璃柜台租金400元/月,但须一次性缴纳全年租金;地摊最是便宜,6元钱即可摆上一天。相对于深圳等地,无论是店铺、柜台还是地摊,租金确实便宜不少,但和田玉的价格却不低,比如地摊上一件25克左右的白玉籽料挂件,料子和雕工皆属一般,白度也不是很好,一问价却高达36000元。而在深圳,这样的东西报价也就“中4”“4指4位数,也就是千元的东;中则是指1~9之间居中的几个数字,也就是4~6)。之前曾反复听到过“深圳和田玉价几乎全国最低”的说法,看来此言不虚。后在与一位摊主的交谈中更得到证实:当问及摊上一堆原石从哪里进货时,回答竟然是深圳,临了老板还补充了一句:6月份还会到深圳进一批货。

既然是南京的古玩市场,老板应该

多是南京本地人,至少也是江苏人吧?谁知一问之下,河南人、安徽人居然占了大多数,看来南京的古玩市场和全国大多数地方一样,几乎被这两地来的古玩商给垄断了。

古玩城专卖雨花石的柜台出奇得少,整个市场也就一两家,与其规模极不相称。后有知情者告知,这里压根就不是雨花石的交易场所,在南京,雨花石交易主要集中在六合雨花石市场、南艺后街、夫子庙、清凉山、雨花台等地。一位老板在解释古玩城里雨花石比较“稀有”的原因时笑称,这是因为“雨花石不是古玩”。

楼上楼下转了几圈依然两手空空,不免让人有些失落——既然来了,总得买点什么吧,权当“到此一游”的纪念品也行啊。于是又折回之前见到的卖雨花石的柜台,在几只盛了半盆水的塑料盆里挑选分别标价2元、10元、20元和50元的雨花石。玻璃柜台里面的雨花石块头比较大,有的颜色和图案也还不错,但卖家报价太高,动辄成千上万,而雨花石非我所欲,于是只在盆里大致挑了几块看上去形状好

一点或者花纹不错者,数了数一共7块,也不管是从哪个档次的盆里挑的,笼统地给老板还价“一起50元”。老板看上去老大不情愿,不过最终还是高高兴兴地用一只塑料袋把小石子包好,收下了那张绿色的人民币,还一再叮嘱我:要买雨花石就到我这里,东西真,便宜!

雨花石有了,和田玉却一直没有寻到性价比相对合适的。突然想起2楼楼梯口一个地摊上有几十颗小籽,于是慢慢踱到摊前,装作漫不经心地挑了4颗,然后询价。女老板答曰50元一颗,不还价。但看她那急于成交的表情,恐怕连她自己都会怀疑“不还价”的真实性。4颗还价50元,老板的头摇得像拨浪鼓,说连成本都不够;扔掉一颗,还是摇头;把最小的那颗也放下了,威胁说,不卖算了!老板赶紧点头,并且把刚才放下的那颗小籽也放回我手里,说,看你懂货,就优惠给你吧!以后记得多照顾我哦!我点点头,却不知是该回答“OK”呢,还是该直截了当地告诉她我下午就要飞回深圳了,并且以后来南京的机会恐怕也非常少!

财经BOOK

创富需要的是淡定和习惯

杨晨



《邻家的百万富翁》
【美】托马斯·斯坦利著
王正林 王叔译
中信出版社

近两年坐飞机,猛然发现任何一本航空杂志上的广告都充斥着名车,瑞士名表和价值上千万,甚至上亿元的高档别墅,仿佛满飞机的人都是能够承担起这些商品的富豪。满大街的女士毫无例外地背着路易威登包,无论是真是假,如果哪个女士不背这样的包就不算是个时尚人士。殊不知,今天中国境内的奢侈品价格远远数倍于追求简单生活方式的西方市场。在这样一个物欲横流、一切都追求物质的社会里,财富的概念被无情地扭曲,中国的富人成了境外奢侈品牌赚取利润的最重要目标人群,而他们付出的是给员工最低廉的工资和漫长的加班,以及消耗宝贵自然资源的高能耗产品!

本书的作者托马斯·斯坦利令我这种痛恨没有事实依据就妄加结论性判断的人产生好感!所有的结论都是建立在样本调查的数据基础上!作者从1979年开始长期跟踪这些所谓的“富人”,而且组织了数十场用于市场调研目的“小组讨论”,加上上万份精心设计的问卷调查来分析受访对象——银行高端客户的消费和投资行为。作者本身不像演员那样通过表现来哗众取宠,更多地以数理统计为基础认真分析和解读“为什么富人越来越富,穷人越来越穷”的真实原因!大家都读过《皇帝的新装》,我很喜欢这本书朴实的写作风格和敢于做《皇帝的新装》里的那个小孩!辩证唯物主义的朴实哲学表现得淋漓尽致!

这个世界上有太多的人为了功利,夸大了太多的实事,勒紧腰带买了奢侈品“包装”自己、贷款买来好车去“谈生意”。他们通过一些外在的语言和高档服装来掩饰自己的不足,同时给别人一种虚幻的感觉换取信任。太多这样的人刚愎自用,听不进科学的建议,做起了“伪富人”。这本书告诉你,很多美国富人开的不是宝马、奔驰,而是雪佛兰。

美国拥有成熟的市场经济,通过作者的调查,美国百万富翁的平均年龄是57岁,远远高于中国目前40岁左右的千万级富翁的年龄。这说明了中国在市场化经济运行的初期和国内生产总值高速发展阶段,创富的历程相对美国要来得快,来得年轻!但随着市场经济的完善,各项规章制度细化,还有不同市场竞争的加剧,创富将变得越来越困难。这本书也为未来中国市场经济日益完善之后的财富保值和增值提供了前瞻性的构思和警示,足以引起今天中国富人的借鉴和参考!

我在一些名校的总裁班里讲财富管理一类的课程,我发现能够来这些私募或者投资理财课堂学习的实体经营者,更多地想通过课程实现他们在现有业务基础上的业务转型,到资本市场上通过IPO,或者引入战略投资者来实现暴富和呈几何数字的财富增长。“做制造业太辛苦了”是很多老板的感言!也是这些人可能会因为停车费太贵或者餐馆多收点儿钱和工作人员吵得面红耳赤!我也听说一些总裁班的招生办老师抱怨,很多老板舍不得购买几十万元的名表,却不愿意花2万多元坐在教室里听满10天的课,对于他们而言,10天的时间加上往返的路程,可能会浪费掉他们很多的生意机会。读完这本书会颠覆他们很多的想法和很多的习惯。也许他们会很庆幸,他们获取财富的速度和难度比美国的富人们更容易。不过有可能,“富不过三代”的魔咒就要应验。

这本书更多是写给普通人看的,为日益增长壮大的上亿中国中产阶层,尤其为立志成功20多岁年轻人提供了一个成为“富人”的行动指南,从思想上,从行动上,从习惯上迈向这条包含了物质和精神的财富大道。每年有数百万名以中国的传统教育培养出来的大学生,愿意把宝贵的时间和精力用在“捷径”和“炒股秘籍”上。好好阅读这本书,它会告诉你,其实财富来自习惯和坚持不懈地以目标为导向的工作和生活。这本书也提到了财富积累需要设定人生目标和工作目标,经常有很多想致富的朋友来找我讨论他们各种各样的致富计划,而且我也很支持其中一部分想法,甚至是花了一些时间帮助他们搜集相关的资料和整合信息,可是当我把这些已经形成方案的想法告诉他们的时候,他们已经有了新的主意了。

不要嫉妒富人,当我们在看娱乐电视节目的时候,他们在咖啡馆彻夜交流新的赢利模式。不要对富人的慈善不屑一顾,甚至说他们在作秀。因为他们意识到这些钱是他们比更多的人早一步通过艰辛劳动从社会获取的。不要抱怨自己的年龄大了,就从明天开始吧。把这本书放在你上班携带的包里,放在你的枕头下,不要抱怨你说没有时间看,因为那些上班的路上,午休和睡前的时间很有可能在无意中被娱乐圈的八卦新闻偷走了。与其关心明星的无聊私事儿傻乐一番,还不如皱皱眉头努力制订一个创富计划,经过数年的坚持,你会发现这段阅读时间的投资还是很值得的。

作者简介

托马斯·斯坦利,美国佐治亚大学商学院教授,营销学专家。他已经潜心研究百万富翁达30年之久,是世界上研究百万富翁的头号权威。出版《有钱人和你不一样》《邻家的百万富翁》等著作。托马斯·斯坦利还是《今日秀》、《20/20》以及《奥普拉脱口秀》等节目的特邀嘉宾,他的作品一直在国家各类媒体中获得引用,包括《华尔街日报》、《纽约时报》等报刊,《福布斯》、《财富》、《时代》、《金钱》等杂志,以及《美国新闻 & 世界报道》和《今日美国》等。