

■财富故事 | Fortune Story |

私募基金也靠天吃饭

证券时报记者 陈楚

想不到私募基金也是“靠天吃饭”啊!”在接受证券时报记者采访时,家住深圳华侨城的李女士脱口而出这句最大的感悟。这位有着三年多私募基金投资经历和海外留学背景的女富豪,在经历了过山车式的投资历程后,坦言现在最喜欢稳健型的私募基金管理人和私募基金产品。

李女士祖籍福建泉州,在加拿大留过学,老公很早就在深圳创办了一家房地产公司,夫妻两人一起打理公司各项业务,属于典型的“夫妻店”。只不过这个“店”有点大,公司员工两百多人,固定资产超过20亿。

李女士很早就投身股海,2008年炒港股亏掉一千多万,为此老公还小有意见,批评过她不注意风险控制。一次和朋友喝咖啡聊天时,朋友提到私募基金管理人大多是从证券公司、基金公司出来的投资高手,有着多年的投资经验,而且很多还有自己的“看家本领”,专为百万资产以上的富人理财。朋友还言之凿凿地说,2008年股市大跌时,有私募基金居然还取得了超过20%的正收

益,委实是名副其实的理财专家。朋友无意间的一席话,把李女士说得是热血沸腾。笃信佛学的她相信:这回可与投资高手结缘了!此后,李女士开始关注起私募基金来。除了经常上有关私募的网站了解各种信息外,李女士还通过银行的朋友找到了不少私募基金公司市场总监的手机号码,直接和这些人以及私募老总联系。

2009年2月底的时候,眼瞅着股市开始转暖。李女士结合自己几个月的了解、考察及朋友的推荐,选择了深圳一家私募基金,并且见到了这家公司的总经理兼投资总监。这位私募负责人有15年的证券市场从业经验,管理学博士,和李女士交流时头头是道,称A股市场并不适合买入并持有的所谓价值投资,顺从趋势、灵活机动、集中持股是这位私募管理人最典型的风格。

急于把千万亏损“扳”回来的李女士颇为认同这种赚钱快的方法。在经过几番考察之后,她买了这家私募基金800万的产品。一个月之后,这只产品就很争气地涨了近5%,

这让李女士欣喜异常,她又追加投资了300万。到2009年8月份时,随着产品净值的不断攀升,李女士又追加了500万。

2009年年底一盘点,李女士发觉,私募基金确实“神”啊!算起来,一年下来赚了好几百万了!如此速度下去,2010年底不仅亏损的一千多万可以完全回来,还可以赚一笔了。看来,高手就是高手,不服不行啊!

接下来的2010年,由于公司在深圳龙岗以及北京新开发几个楼盘,李女士跟踪私募就少了很多。经过一年的考察,她已经对私募基金的投资实力深信不疑了。尽管偶尔看到大盘下跌,私募净值跟着下跌,李女士有过短暂的犹豫:究竟要不要赎回?不过,经不住私募基金经理对后市一派乐观的说法,李女士也就索性“被”长期投资了起来。

等到公司的地产项目忙乎一段时间之后,李女士从北京回到深圳一看基金净值,不看打紧,一看吓一跳!她买的那只私募产品已经跌去了快20%了!前一年的收益可谓空喜一场。

这一下,李女士算是亲身体会了一把什么叫过山车。而对于她来说,更

刻骨铭心的是,原先对于私募基金的“信仰”坍塌了:原来所谓的理财高手,也是跟着大盘上下折腾的。

既然吃了亏,李女士总想搞个明白,为什么号称投资高手的私募基金也像公募基金一样,跌的时候也跌得稀里哗啦呢?在认真比较了众多私募基金过往业绩纪录后,李女士发现,除了极少数私募基金业绩在牛熊市中较为稳健外,大部分私募产品也和股指一样,上蹿下跳,有的甚至和散户操作没啥两样。但即使是这少部分业绩稳健的私募基金,熊市里虽然跌得少,牛市中涨得也少。

“私募基金也没有常胜将军啊!”李女士深有感触的是,把合适的产品卖给合适的人,这句话不仅适合公募基金,同样也适用于私募基金。李女士说,通过这次的私募基金投资经历,她终于了解到,自己是属于风格稳健型的投资者。既然如此,稳健型的私募管理人和私募产品就是她的正确选择。

既然没有那个能力波段操作私募产品,我以后就买那些稳健型的私募产品,降低自己的期望值,能够跑赢通胀就OK了!”李女士告诉证券时报记者。

上错“花轿”嫁错“郎”

黄艳斌

邻居老王,是一个八十多岁的退休老人,最近他跟笔者说他碰到了一件闹心事,就是他一年前申购的QDII基金一直在净值之下徘徊,赎回吧这还差一块肉;不赎吧,自己都这么大年纪了,万一有一个急用,还得掉下一块肉,你说闹心不?

老王说,本来他就从来没接触过基金,更不知道基金是什么东西,只是一个偶然的机会,让他上错了“花轿”……

去年的一天,老王有一笔十万元的定期存款,这笔钱到期了,老王本来想再续存,正在银行大厅办手续呢,坐在办公大厅一角的、貌似银行工作人员的年轻男子站了起来,径直向老王走来,他微笑着向老王推荐了最新的一款理财产品,老王说他当时根本就没说这是基金,只是说这款产品的利息会比定期存款要高……

那一天,从来不上笔者家串门的老王,拿着理财产品的清单,敲开了笔者的

家门,一进门就客气地让笔者看看这个利息是不是会比银行定期存款利息要高。接过老人递过来的单子,我低头瞄了一眼,瞬间脑袋都大了,这是一款QDII的基金理财产品,而基金去年有一个算一个都跌得灰头土脸的,并且当时在继续跌,一点回升的迹象都没有,你说吧,这位推荐产品的工作人员真够缺德的,人家都八十岁了,况且老人家连什么是基金都不懂,你也没给人家提示风险,你就领着人家往火坑里跳,也许这位工作人员也有苦处,我忽然想起自己已在证券公司时整天为卖不出去基金、完不成任务而忧愁烦恼的事,但我还是送给了这位工作人员一句“围骂”!

也许我脸上的表情让老王看出了什么,他立马紧张起来,凑过来说:“它不如银行定存的利息高,我明天再取回来……”我说那是赎回,你即使是明天赎回还是掉了一块肉啊,因为你申购基金那天起,就跟着申购费、赎回费、管理费……老王听着瞪

大了眼睛,看我的神态如同天外来客,看样子老人家真的不懂什么是基金。但却已经上了这个“花轿”。

在接下来的日子里,我每天有事没事总会关注王大爷所买的那款基金的净值变化,但是它天天都在下跌,后来跌得我都懒得看了。直到前几天,在楼道里我看见了老王,他手里拿了一份报纸,高兴地说:“我正要去找你呢,你看报上说QDII基金新年开门红,净值增长6.06%,你给我查查,我的那个基金盈利没有,赚钱了我立马赎回。”老王高兴地说。正巧,那一天笔者的电脑网络出了问题,没上网,也就没查到老王所买的基金到底赚没赚到钱,但这并没有影响老王的情绪,他高兴地憧憬着:“如果赚了钱,我就出去旅游一圈,好好玩玩。我也叫上错‘花轿’嫁错‘郎’啊……”

送走了老王已经很晚了,我的网络还没有修好,关上电脑心想只能明天了。上床睡下,竟做了个梦,梦见所有的基金和股票都上涨了,股民和基民都解套

赚钱了,不知什么时候,我苏醒了,天已经大亮,灿烂的阳光照着的小屋,照在床前的电脑上。我急急忙忙地打开电脑,网络已经好了,查到老王所买的那款QDII基金,不禁叹了口气:净值在八毛多,已经回升了6.06%,离回本还差不少呢,看样子老王还得等,老王知道这个消息,幽默地说:“我这还是上错‘花轿’嫁错‘郎’啊!”



■寻宝 | Treasure Hunt |

买玉那些事

孔伟

一些同事、朋友和我讨论过同一件事:现在大家手里都有些闲钱,想买点玉,却又不知究竟买啥好,更怕买到假货。你写一篇介绍如何买玉的文章呗,算是给大家提个醒,少走些弯路,甚至避免上当受骗……

介绍一下没有问题,但仅凭区区一篇文章就少走弯路甚至避免上当好像不大靠谱,并且作者的责任似乎太大了吧?要是看完了文章还买到假货了,这责任究竟算谁的?说归说,写还得写。有些东西说一嘴总比不说的好。

说到买玉,不外需要讨论几个问题:目的性与承受能力、类别选择、卖场选择以及辨识能力。

目的性与承受能力。买玉的目的究竟是佩戴还是收藏?或是指望买些玉来投资?准备花多少钱?目的不一样,投入不一样,对象、档次、数量肯定也不一样。一般来说,以佩戴为主,只要东西真,档次就在其次,反正“人养玉三年,玉养人一生”,而人养玉也好玉养人也罢,与玉件本身的价值高低关系并不太直接。

当然,如果是既可佩戴,又想保值增值(这应该是绝大多数人买玉的初衷),就需要稍微慎重一些,在选择上既要美观,还要有一定的成色,最好是市场上一直以来比较热门的品种,这样将来变现更容易一些,升值速度也更快一些。

至于以投资为目的,则一定要选择有一定档次的玉石或者玉件,并且要重质不重量。笔者两位玩玉的朋友,入市时间几乎一致,投入的资金也很接近,只是一人

以投资和和田玉籽料为主,并且只买了十多块原石;另一则则贪多,买了成吨的深色料子,山料籽料山流水戈壁料一应俱全,连存放都成了问题。几年过去了,买白玉籽料的仁兄手里的原石增值数十倍,而“杂烩”手里的东西顶多也就升值一两倍而已,差别巨大还难以实现。

类别选择。目前市场比较认可的是两种真玉:翡翠、和田玉。其余被称为玉的东西仅属于广义的玉的范畴,比方黄龙玉、岫玉、独山玉,等等,佩戴可以,投资收藏的价值相对于两种真玉而言就低得多了。

在选定了类别之后,还得进行细分。比方和田玉,究竟选择广义和田玉(如青海料、韩料、俄料等)还是狭义和田玉(仅限于和田所产)?是买山料还是买籽料?因为不同的产地、产状价格相差巨大,即使看上去差不多,市场价格却可能相差成百上千倍。而翡翠虽然均产自缅甸,山料籽料价格相差也不大,但不同的种、水、色导致的价差却远超和田玉,比方同样是翡翠手镯,所谓“转头料”产品100元左右即可买到,但满绿玻璃种手镯即可高达亿元以上,岂可同日而语?

卖场选择。在确定了购买的类型、品种等大方向之后,卖场的选择就显得十分关键了。俗话说,黄金有价玉无价,在不同的卖场哪怕购买大致相同的東西,其价格相差甚至可达数十倍!笔者一位同事在一家大商场里选购了一件翡翠小佛,打完折720元,付款后因店员在穿挂绳时将孔弄坏而十分遗憾。见



高档卖场的进入门槛、场租、店员工资等营业成本都比较高,而比较大的投入又必然期望比较高的利润,几个“比较高”叠加的结果,零售价便非常高了。孔伟/供图

笔者也有几乎一样的小佛,赶紧询问价格,在得知这批小佛半年前批发购进单价仅40元时,同事大吃一惊,连称侥幸。一般来说,同一城市靠近市中心的大商场里的玉件价格最高,相对而言,竞争较为充分的玉器专业市场的价格比较容易接受,并且也很容易货比三家。古玩城甚至加工厂的价格则更低一些,只是古玩城鱼龙混杂,必须带眼识货,而加工厂则对熟客有比较大的价格优惠,一般消费者很难打入其圈子,甚至连加工厂门朝哪方都开不知道。

辨别能力。要想买到适合自己的玉石玉器,必须具备较强的专业知识,否则很容易上当受骗。现在冒充和田玉和翡翠的东西不少,并且即使材料不假,但和田玉染色的情况也不在少数,翡翠更有毫无投资价值且对人体有害的B货、C货、B+C充斥市场。当然,不一定每个人都得从头学起,把自己培养成玉石专家,找一个确有真才实学并且信得过的人帮自己掌眼也不失为一种好的选择,这样不仅可以买到相对不错的东西,还可能因其熟悉市场而以较低的价格将自己看中的东西揽入怀中。

财经BOOK

美国评级机构如何搞残日本金融

郑渝川



《AAA评级战争》
【日】黑木亮著
张颖华译
东方出版社

小说新作《AAA评级战争》的故事背景是,日本金融界1980年代在推进国际化、自由化过程中,为了达到美国华尔街的标准,在海外发行公司债券及从事金融并购等业务,引入了美国的三大信用评级机构穆迪、标普、惠誉(书中对这些评级机构采用了别的名称)。美国的这几大信用评级机构在日经营发展的第一阶段,频频利用其评级权威,粗暴武断地打压日本证券、保险等金融各行业企业,为企业低价并购或买入日本金融企业优质资产提供便利;而到了第二阶段,为配合美国顶级投行推进资产证券化并向全世界金融企业、主权基金、投资者销售次级债等金融产品,加速日本金融资产证券化进程,三大评级机构又一改之前打压作风,变得毫无原则,在日本金融企业缴纳委托评级费后,轻率给出与相关企业经营状况背离的好评。小说结尾的地方讲到,美国金融海啸引发了全球金融危机,重创日本金融诸行业企业,三大评级机构的声誉因此遭到了彻底怀疑,但后者并没有付出实际上的代价,而是仅仅更换了驻日机构的领导层。

小说中深刻地揭露了美国三大评级结构得以在日实现不负责任、随心所欲的利益最大化经营的原因。首先,无论是日本政府监管部门、学术研究机构,还是金融诸行业企业,甚至包括信用评级机构的重点客户,都缺乏对信用评级概念、测算方法和影响的认知了解,这就进一步强化了信用评级机构的话语权。小说中多处都提到,日本金融企业在突然遭到信用评级机构低评打压时,都毫无心理准备。而后者在面临客户的诘问时,往往可以用专业复杂的词汇轻易搪塞过去。其次,日本金融行业对华尔街、美式评级机构存有不切实际的迷信,不仅热衷照搬华尔街发明的“大规模杀伤性武器”来从事经营,斥巨资购买美国投行发售的垃圾债等“新产品”,而且一直瞧不起日本本土的信用评级机构。书中有一个耐人寻味的细节,即长期无原则低评或高评日本金融行业的美国三大信用评级机构,金融危机后仍得以发展延续,但日本本土一家从不向客户收取评级费用、单以金融企业披露数据而相对客观提供评级意见的小型公司,却丧失了赖以生存的订单,不得不倒闭。第三,日本政府监管部门因政治等方面的考虑,长期没有对日本市场上各类信用评级机构建立必要的监管体系,使之处于无人管理的状态,就造成美国三大信用评级机构在屡屡犯错时得不到应有惩罚。实际上,上述三点,也恰恰是中国信用评级市场过度开放的写照和主因。

信用评级:金融危机后的翻云覆雨

余今

世界金融体系从未像现在这样严重依赖信用评级机构。一些欧盟官员认为,在欧债危机的演化过程中,穆迪等大型国际信用评级机构一直扮演着推波助澜的帮凶角色。危机前,它们给希腊、葡萄牙等国评为优级,鼓励它们无节制地借债花钱;危机后,它们又将评级一降再降,甚至使它们借不到救命钱。这些评级机构就像图财害命的庸医,人身体健康时开的都是补药,人生命垂危时却又不不停地开毒药。为了抵消国际信用评级机构对处理债务危机的负面效用,甚至有官员建议欧盟禁止信用评级机构对接受救助的欧元区国家进行信用评级。

以穆迪、标普、惠誉为首的信用评级机构在国际资本市场上翻手为云覆手为雨,就连美国都要仰仗它们的3A评级才能避免国家破产的危险。正如一本叫《即将来临的国家破产》的书上说的,“只要有一个评级机构不再用最好的AAA给美国债务打分,就会在债券市场引起全球性震荡,对美国国家债券的兴趣将一落千丈。然后,美国就无法在自由的资本市场上再融资。这样的一种状况也被称为国家破产。”

那么,为何信用评级机构在全球有这么大的影响力?它们究竟是维护公正的天使,还是暗中使坏的魔鬼?它们采用的评级方法和机制是否合理?信用评级的背后是否隐藏着国家和利益集团的巨大阴谋?信用评级机构在金融界处于何种地位、担当什么角色、做哪些工作,市场究竟该如何采用这些信用评级?人们对于信用评级充满了好奇。日本著名财经小说家黑木亮新著的《AAA评级战争》这本书,就是基于国际信用评级领域大量的真实事件,把国际信用评级台前幕后的一场场真实的角逐和较量以近乎白描的方式呈现出来,让想了解国际评级机构内部运作机制与评级内幕的读者看得相当过瘾。

正如作者黑木亮在书中借小说人物之口指出的:“金融危机是由于次级贷款作为原资产的证券化商品产生出当初预想外的损失所造成的。而且这种损失蔓延到CDO和SIV。我们意识到信用评级公司正是问题的起源。”所谓信用评级,好比是设想一旦下了倾盆大雨,那时候手里头拿着的雨伞到底管不管用,需要对其进行事先评价。因为天气好,手里拿的是破雨伞也没问题,所以就评定为较高级别;下雨后,开始漏雨,到那时再下调级别。因为相信了高的信用评级,结果却使得拿着伞的投资者像是被淋湿的老鼠一样,那根本就不是信用评级。”雷曼兄弟事件正是如此,信用评级界的盟主穆迪提及雷曼公司有被降低级别的可能一事,仅仅是在雷曼破产的前三天。