



中国大妈投资故事系列(7)

投资就是保住自己的胜利果实



彭春霞/制图

汤亚平

当我检查个人的情感历程时,我发现,那可以称之为青梅竹马般初恋的一个片段,恰好和投资联系在一起。“见到冷大妈时,年逾古稀的她劈头一句话,就激起我采访的兴趣。冷大妈接着回忆:那还是上小学时,我背着书包往学校赶。突然听到背后有人喊:冷丁丁,你来一下。”喊她的是同班同学冷狐虎,原来他与陈一杰在买冰棒,两元1支,他只有两元钱,陈杰家里穷没有钱。可是,冷饮店告示上写着,买两支可送一支。只要丁丁也拿两元钱,合起来就可以买到3支冰棒。三人各一支,丁丁自己

没有损失,还能成人之美。

何乐而不为!”冷大妈至今说起来脸上还泛着红光,表面上这只是一次消费,实际上也是一次投资。”这次投资的第一课影响了我一辈子。在深圳一家保本基金投资者答谢会上,风韵犹存的冷大妈格外引人注目。谁也不知道她身患癌症,刚刚做了理疗过来。现场交流时,她淡定地讲了自己的“投基”故事。我的投资是从基金定投开始的,到现在投资保本基金——这也许是我投基的最后一课。”冷大妈回忆说。自己不懂长储蓄,家里经常没有“余粮”。后来,有朋友建议不妨试试基金定投,强制储蓄。因为短期赎回基金

需要赎回费比较高,因此可以有效抑制赎回基金去购物的欲望。慢慢,冷大妈对投资有了更深的理解,明白投资跟消费是有本质区别的。当看到今天的白菜新鲜又便宜,你可以放心买回家,炖了、炒了都没问题。但对于投资基金来说,你可能买的是过去一周、一个月甚至一年时间里业绩排名靠前的基金。可是,过去的业绩只能代表“曾经拥有”,谁也不能保证它能“天长地久”。譬如,一次,冷大妈手里有10万元闲置资金,一个月之后她必须使用这笔钱去交付贷款。于是,冷大妈下决心买了一只偏股型基金,正好赶上一个下跌的行情,一个月下来跌了20%。她不得不咬牙割肉还贷,等她

割了肉交付贷款之后,市场好起来了,不到一个月又涨了30%。

2003年,基金市场诞生了一种新型的基金品种——货币市场基金,美其名曰“准储蓄”。其申购赎回免费,流动性仅次于活期,资金赎回到账一般在T+1或T+2,当时的收益率不仅远远超过活期,还超过了1年期的定存利息。每个月工资到账,她就通过网上银行把大部分资金申购成货币基金。虽然花头不大,但能轻松赚出零花钱,每月收益是税后活期存款收益的3倍多。这与今天的“余额宝”差不多。“为什么选择保本基金?很多人都问过我,其实我自己最喜欢股票型基金的。我就告诉他们,我投资保本基金,图的就是心安!”冷大妈说,60岁后的钱啊,是想留给子女的,所以不能缩水的。”

冷大妈告诉我,巴菲特有个安全原则:投资第一条是不亏损,第二条是记住第一条”。实际上,不亏损还不行,还必须赚钱。在生意场上,不赚钱就是亏钱,换到做投资上,如果投资基金并没有亏损,那么扣除申购费、赎回费等相关费用后,剩下的才是投资基金的真实收益;如果没有赚钱,同样要支付相关费率后就就有损失。所以,保本基金也不是绝对安全。

冷大妈举例说,她将10000元钱存入银行,3年后,如果不考虑目前还处于加息周期的因素,以4%的年利率计算,3年后可拿回11200元;如果3年后保本收回10000元,实际上等于损失了1200元的利息收入。

此外,还要考虑通胀因素。保本基金能够实现保本的原因,最重要的一点就是它将基金的绝大部分资产都投资在债券等固定收益类产品上,而这类产品的收益率往往较低。如果以年通胀率5%计算,投资100万元即使全保本,10年后的实际价值也就只有61.39万元,通胀本身就会侵蚀近40%的本金。2008年,我国通货膨胀率4.8%,按此通胀水平来算,保本基金在不亏损的同时,能获得约5%的收益率,才算真正保本。

“一定记住,投资要保住自己的胜利果实!”冷大妈在经久不息的掌声中结束了她的投基故事。

中欧瑞博吴伟志: A股冬去春来 播种正当其时



深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司董事长吴伟志

邓飞/供图

证券时报记者 邓飞

财苑私募系列访谈”第6期,我们迎来的嘉宾是深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司董事长吴伟志。

证券时报记者:市场分歧不断,请您谈谈对A股的看法?

吴伟志:市场有很多种不同的声音,有积极看多的,有谨慎看多的,还有相对比较悲观的。我觉得现阶段市场存在分歧的本身就反映出比较积极的信号。我们知道,做投资最怕的就是一致性预期。往往到了市场出现拐点的时候,就很容易出现一致性预期。我认为,看清楚近期的A股走势的定性,不能孤立的只看一小段时间,如果从较长一点的时间周期来看,投资脉络是很清晰的。去年是属于创业板和新兴成长股的牛市,而今年则是从成长股向全面牛市逐步过渡的一年。

短期来看,一些去年涨得过分成长股出现回调,但远没有回到起点,仍在半山腰;此外,很多价值股、蓝筹股已经脱离底部区间震荡上行。拉长来看,在2007年见顶之后,A股熊了6-7年,无论是从A股历史来看还是从全球股市横向对比来看,整个A股市场的估值都处于历史低位。加上整个利率处于高位震荡下行的过程中,因此,我认为A股拐点已经出现,只要方向对,何惧路远!从大趋势来说,A股整体最坏的阶段已经过去,底部基本探明,系统性向下的风险很小。现在要做的就是选择合适的行业和标的积极做多,像这样的做多机会在一轮完整的牛熊周期中是非常难得的,一定要珍惜。

从估值角度来看,以道琼斯为例,该指数创立以来不断突破天花板上涨过百倍,但道琼斯成分股的平均估值水平一直在一个合理区间波动,并不会长期超出天花板与地板之间。我们统计过,道琼斯指数的牛市天花板估值水平大概在25倍,熊市地板估值水平在7.5倍左右。今年7月份,沪深300的平均估值水平差不多跌到了8.1倍,从统计学角度来看,收益远远大于风险。

目前,市场的整体情绪还显得犹豫纠结,我觉得现阶段还没有问题。对于市场情绪与股市所处的阶段关系方面,邓普顿曾经做过非常经典的总结:行情是在绝望中产生,在犹豫中发展,在乐观中成熟,在疯狂中结束。”现在这个阶段大家很犹豫纠结,说明现阶段行情还偏初期。在当市场情绪转向乐观的时候,行情就进入中后段,而到疯狂的时候就意味着行情即将结束。我觉得现在市场的整体情绪,还没到成熟期,从估值、情绪、利率等多种因素来看,无一例外均指向积极和正面,因此没理由不积极做多。

证券时报记者:传统与成长的分化持续已久,您如何看待二者的机会?

吴伟志:现在的市场并不复杂,就是最优秀的企业先领涨,次优的企业再启动,各种成长性品种有序轮动。成长股可能早就是夏天,很多价值股春天刚刚开始,后周期的行业则需要等待春天的第一缕阳光。

我们对成长股的理解,一类是传统行业中的优势企业,目前的市占率还有很大提升空间的公司。由于行业本身的发展空间就巨大,公司可以利用竞争优势不断提升市场份额;还有一类就是新兴行业的成长股,这样的行业是由于技术进步或环境改变新产生,过去是没有的,比如网络游戏,新兴行业的龙头公司必然会与行业一同成长。

新兴成长机会,我们比较看好信息消费、网络安全、互联网、信息技术、军工等领域。首先,消费我还是很看好的,我国人口总量基数摆在这,人均消费额会不断提升。当中我比较看好医药、医疗器械等新兴消费,因为随着老龄化日益突出,国人在这方面的支出会大幅增长。此外,信息技术和信息消费也有很大的增长空间。还有就是军工,因为任何大国的经济发展到了一定阶段,国防预算和军费开支方面的一定逐步会跟上。

没有永远只涨不跌的股票,也没有只跌不涨的股票。很多周期类股票目前现状很困难,但是有不少公司的股价已经充分反映了基本面的恶劣和不景气的现状,只要股价已经充分或者过度反映了基本面,那么机会也就来了。其实,对现在的市场并不必太悲观,今年的操作策略就是:好的成长股可以买,不贵的成长股可以大胆买,性感的价值股可以优先买,最坏的周期股也可以开始关注。

证券时报记者:您如何选择短期品种、中期品种、长期品种?

吴伟志:我们把成长投资定为主要的盈利模式。任何一个标的出现在我们面前,我们会在研究后给它定性。目前,我们主要分成三类,打个最简单的比方:一类叫树、一类叫粮、一类叫菜。为什么要这样去定性?因为种树的方法、种粮的方法、种菜的方法是完全不同的,分别对应长期品种、中期品种、短期品种,这三种投资有不同的操作思路,不能混用。

种菜的关键是催化因素何时兑现。种菜,这个标的的市盈率高低并不重要,因为你的投资周期可能只有几天或几周。种菜本身就是一种博弈行为,你买的贵和便宜也不重要,重要的是未来有没有催化因素让这个东西更值钱,有没有其他投资者会以更高的价格从你手中买走。比如去年自贸区主题投资,政府在讨论阶段政策还没出来,催化因素没有兑现就可以适当参与。

粮食可以大面积种,这也是很多大机构和资金很喜欢的投资方式。种粮就是春天播种,耐心等到秋天,秋天必须收获,你不收获就会烂在地里。种菜和种粮都是到收获期必须收割,但种树不一样,树的生长周期比较长,可以在市场太热的时候,适当降低头寸,但是不能砍树。

我们会给所有投资标的定性,用不同的方法来种”。虽然我们团队大部分精力放在找树种树上,但我们也不排斥种粮。比如,我们认为已经偏离合理估值区间的价值股,在没有更合适的成长股替代时,我们也会积极参与。如果视野范围内出现已经研究过也理解的交易性品种,这种菜我们也不会拒绝。不过,种菜不能太多,资产配置也不宜过高。



财苑私募访谈系列

寻宝 Treasure Hunt

老黄的大漏

孔伟

老黄(化名)50多岁,算是古玩城的资深玉友。

初秋深圳,天气依然炎热。顶不住烈日的几位玉友干脆逃进一家茶叶店,躲避“秋老虎”。

老黄已经先期“借入”,正茶水与唾沫齐飞”地讲述着他的精彩故事。原以为又是“手指轻轻一哆嗦,十元变成两万多”的老传奇,没想到却是最近刚谱写的《老兵新传》——

老板多少钱拿的货我不知道,给我的开价是6000元。我觉得那块料子的枣红皮有加色的痕迹,就以此为由还价4000元。老板也认为皮色可能有二上,也就是在原有籽料皮色基础上染色),几乎没犹豫就答应了。谁知翻遍了口袋和腰包,也只翻出3800元。虽然他很不情愿,但还是被我拿走了。”老黄操着一口“广普”,说起他与一块原石的缘分,一脸的自得。

买回家用水泡了几天,红皮一点没掉色。一周后家里来了几个朋友,其中一个我不认识,朋友介绍说那是他的朋友,在北京开玉店,生意做得很大,同时问我有没有“拿得出手”的料子,拿来给这位朋友鉴赏鉴赏,说不定就成交了呢!”老黄摇头晃脑地说。

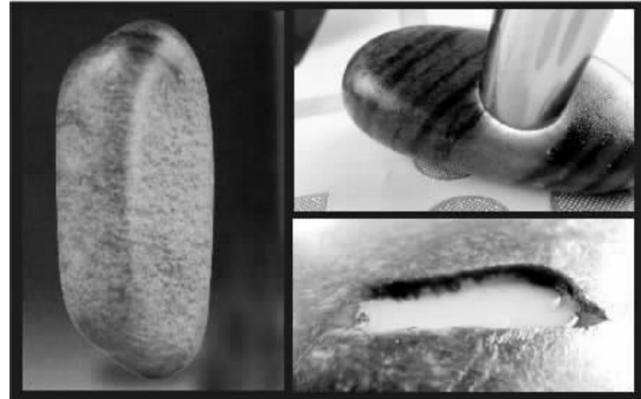
我一下子想起前些天买的那块料子,赶紧搬到茶几上。那家伙一看就两眼放光,嘴上却不漏半点口风,只是把那块籽料翻来覆去地看。朋友开玩笑说,你仔细看看,值不值个二三百

的?北京玉商有些鄙夷地笑了,说哪值那么多,最多值150个。”

老黄停顿了一下,喝了口茶润润嗓子,接着说:我不知道他说的150个”究竟是多少。1500元?15000元?还是15万?要真是15万,那可就赚大发了。我被自己的想法吓得心里蹦蹦跳。那人最后也没有出价,只是拍了好几张照片,交换了联系方式,就走了。我思前想后好久,又向一些人打听,都不知道这个”个”究竟是什么单位。反正人家也就是来看一看,又没说就要,慢慢也就放下了。”

大概过了半个月,北京玉商突然打来电话,说他的两个玉友看了这块籽料,觉得还不错,想拿下,让我飞一趟北京,顺便把石头带过去。不过价格上不可能到150万,只能出到110万。这把我吓得差点跳起来:原来他所说的”个”是万!转念一想,哪有那么好的事,不会是骗我的吧?跟几个要好的玉友一说,他们都觉得值得一试,他还提出跟我一块去,做我的保镖,真够哥们。”老黄指了指旁边一位大家都熟悉的玉友,倒弄得人家有些不好意思起来。

到北京找到他们,看了石头,然后谈价钱。虽然110万已经够吓人了,但做生意就得讨价还价不是?要不人家肯定认为买亏了。我提出要150万,最后以115万成交,并且还有一个附加条件:如果料子开出来大涨了,再补我20万。其实这只是给我自己找台阶下,这料子还开涨了?说出来我自己都



1.1公斤,最初的成交价63万,几经转手后以超千万成交(左);仅106克,网店标价45.8万(右上);厚皮白肉,成交价数十万(右下)。孔伟/摄

不信。”

钱货两清,我俩在北京逛了3天,我给老婆孩子买了近20万的东西。在飞机上云里雾里,回到家里后也仍然觉得像在梦游一样。”老黄边说边摇头。

两个月以后,北京玉商打电话要我的卡号,说是要转20万给我,兑现附加条件。我又吃了一惊,难道真的切涨了?结果不是,说是自从买下那块籽料后,玉器店的生意一下子红火起来。吃水不忘挖井人,于是决定提前兑现,把20万“尾款”打到我账上。现在那块

石头已经成了镇店之宝,不切了。”

老黄说得有鼻子有眼,但我始终有些怀疑故事的真实性,求证的眼光看向他旁边的两位玉友。他俩几乎一起点头,承认这事是真的,馅饼确实直接砸在了老黄的头上。其中那位与老黄一起赴京并陪伴全程的玉友,不仅对老黄的大方表示感谢,说话时眼里还满是羡慕之色。

老黄说完了,没人鼓掌,没人像以前一样闹着要他请吃大餐,甚至没人说话。估计大家跟我一样,都在心里盘算着:这天的漏,啥时候也让我捡一回?