



中国大妈投资故事系列(11)

# 一张股东卡里沉淀的母爱



张常春/制图

汤亚平

如果何大妈还活着,今年是她的80大寿。她是这个证券营业部里年龄最大的女股民。许多股友都怀念她,特别是她的儿子。

何大妈是个单亲母亲,黎明亮是她唯一的血脉。现在已是职业股民的黎先生接受采访时肯定地说,是母亲铺就了他一生的投资之路。

在我的记忆里,父亲遭遇车祸去世后,母亲变成了一个斤斤计较的人,她对每一件事情都要精打细算。而一直大大咧咧的我从此没少挨她的唠叨。譬如开着电灯看电视,她会批评我不会节约用电,我说这样不会伤眼睛;洗澡超过10分钟,她会敲门关灯,我反驳说时间短了洗不干净;买件衣服回家,我总要悄悄地藏在包里,她发现了就数落我不该乱花钱。慢慢地,我开始有意识无意识地躲着她,决计远离她的小气与唠叨……黎先生讲述着。

自从黎明亮离家后,母亲每个月都会催他往家里寄钱,稍有耽搁就会被母亲劈头盖脸骂一顿。有时,他甚至有些恨母亲,觉得她眼里除了钱,没别的。因此,黎明亮很少回家,和母亲的

关系也一直不太好。

本来也是,何大妈的退休工资加到了每月2000多元,可她还是要求儿子每月给她生活费,而且从开始的每月300元“上涨”到她去世前的每月2000元。特别是听人说何大妈早就“偷”了儿子的身份证开户抽签炒股。黎明亮每次寄钱总不高兴,甚至在电话里吵起来。

母亲60岁那年,儿子都没回家。邻居在电话里告诉黎明亮,何大妈在家里经常念叨自己老了,还说她有时候会莫名其妙地叹气,干活也没有原来有精神了,这让黎明亮非常担心。放下电话后,我突然觉得有点想母亲了,想想也多年没回家了,于是决定春节放假带着儿子回家陪陪母亲。黎先生说话有些哽咽。

这次回家,母亲显得没有那么唠叨了。安顿好儿子后,黎明亮终于有机会和母亲坐下来聊聊天。刚开始竟然不知道要说什么,夕阳洒落在墙根下,母子俩相对无言,后来还是以母亲感叹自己老了打开了话题,聊天中才知道母亲原来有心结。母亲说,知道我们在深圳生活不容易,干的也都不是挣大钱的工作,还背着房贷,养着孩

子,本来一直不想要我们的生活费,可母亲说眼下还需要钱投资,趁着自己还干得动活,挣点钱养老用。”

何大妈说的投资,其实就是炒股。她没有念过大学,也没有读过相关财经股票的书。也许人类天生就是投资人,正如亚当斯密所说:交易可能是人的本性之一,它的历史可能和语言一样古老。

2009年五一节后开市,大盘高开高走。下午1点多,证券营业大厅里挤满了人,显示屏上个股一片红色。可是,约好了早到的何大妈迟迟未。大厅里一位孙阿姨说:“大妈70多岁,姓何,是在中户室里炒股的,这里很多人认识她。”中户室友给她打电话也没人接。于是,姐妹几个顾不上看股票,跑到何大妈家敲门,也没有应答。

小区保安查看了出入电梯的录像,发现何大妈昨晚8点回家后,门一直没打开过,人肯定在家里。保安撞开门后,发现何大妈倒在洗手间里面。脉搏已经没有了,手也冰冰凉,脸色发紫。家里桌上的电脑屏幕上,还显示着“隆平高科”的股票K线图,桌上放着一只绿色环保布袋,桌下放着一把遮阳伞,还有一双黑色皮鞋,似乎正要准备出门。股友马上打了120。医院急救室的医护人员说,老人是下午2点30分左右送到的,来的时候已经没有呼吸和心跳了,抢救无效后宣布死亡。医师根据何大妈的生前病史,大致判断,她是死于冠心病引发的心源性猝死。一位姓韩的大妈,跟何大妈以前是同事,现在又一起在这里炒股。韩大妈说:她每天都走路到证券营业部,中午我们几个姐妹一起吃盒饭。她心脏不好,还有高血压,前段时间,她好像是膝盖积水,还拄了一阵拐杖,但人很乐观。”

母亲去世了,儿子回家奔丧。办完丧事后,黎明亮整理母亲遗物时发现一封信和一本存折,一张股东卡。黎先生疑惑地打开存折,发现上面有32万元的存款,而且存款人姓名就是黎明

亮。随后,他小心地打开母亲的信,信中写道:亮儿,我一直牵挂的就是你。你从小厌恶读书,总是乱花钱。当你要去外地打拼时,我害怕你最后连饭都吃不上。所以,我每个月让你寄钱,一来想督促你上进、努力去打拼;二来你能给我寄钱,就说明你的境况还好,我也就放心了。这些钱都是你自己挣来的,我一分都没舍得花,连同我每月发的退休工资,不断地买些股票,如今股东卡上市值有120多万元,存折上有32万元现金,都是你的名字,拿去吧。妈妈患病已多年,执意投资股票以防不测。”看完母亲的信,写信的时间正是几天前的5月1日,黎明亮顿时泪流满面。

根据交易记录,何大妈早在1995年元旦后第一个交易日,以每股6.31元的价格买了3000股深发展股票。她在炒股日记中写道:“儿子元旦结婚,3000股深发展支持儿媳莉莉在深圳发展。”1996年孙子黎晨出生恰逢伊利股份上市,何大妈又以8.23元的价格买了3000股伊利股份,并写道:“留给晨晨上大学的礼物……”

很多时候,母亲对孩子的爱,太深沉。因为她只想给予,从未想过回报或被理解。”黎明亮说,母亲最珍贵的遗产还是对股市的认识。她在一篇炒股日记里写道:2007年的大牛市,给了很多人一种错觉,炒股一定赚钱,正是这种错觉导致了大量股民跟风涌进股市,这些人几乎都成为2008年大熊市的牺牲品。”

何大妈似乎预感到黎明亮会接过妈妈的接力棒,于是告诫儿子:“因熊市导致夫妻反目甚至家庭破裂者比比皆是,但你不能走这条路。因此,你必须明白有牛市就会有熊市,一切要防患于未然。当然只有经历了熊市,你才能真正地建立起对股市的地理性认识。记住:新股民怕下跌,老股民怕上涨。”

何大妈投资股票以防不测的故事,感动了许多股民,她让笔者想起一位老作家的话:在中国女性的心中,埋藏着人类原始的多重美德。

■淘楼淘金 | Gold Rush |

## 新政松动后 深圳购房者各地看房忙

证券时报记者 陈英

国庆假期,我在武汉数日,闲来无事,走进一家新楼盘。你们“十一”有优惠吗?”我问一位销售人员,被告知“现在正是涨价时”。

知道全国许多城市已经取消限购,武汉是其中之一。有媒体称,其楼市限购全面取消以来,成交量明显上升,许多楼盘悄悄拿掉了“促销折扣”的宣传板,甚至稍微上调了房价,难道武汉楼市这是要触底反弹了?看沙盘图的时候,凑巧,这家声称“涨价”的新盘销售中心里来了一个看房团。很奇怪,这批购房者说的都是外地口音,很快将部分售楼部内的武汉方言“淹没”了。我有心和看房客们聊,得知这个看房团竟然全是外地客。其中,50%为深圳客,其次多来自上海、北京等一线城市,也有部分来自杭州、厦门等全国各地。这批网友中间还有一组来自香港的搜房网网友,他们的一个共性是:来自比武汉发达,房价比武汉高的地区。他们对武汉房地产市场的发展前景充满信心,坚信武汉房价还有较大上升空间。

置业顾问吴小姐对自家的楼盘销售前景相当看好,她认为“完全是外地有钱人推高了武汉的房价,限购一取消,这批人回来的只会越来越多,接待这样的外地看房团一点也不奇怪”。她告诉我,黄金周期间,返汉看房的外漂族每天大约有100多人,他们大部分在北京、上海等一线城市工作,收入相对于当地房价仍显不足,而武汉房价相对一线城市较低。仅10月1日开盘当天,她接待了6组购房者,其中有4组是从外地回汉置业的武汉人。从整体情况来看,黄金周期间,回武汉置业的外漂族所占比例约为四分之一,绝大多数年龄都在30岁以内。

后来我了解,黄金周,武汉楼市不仅吸引了不少本地市民看房选房,7日长假,确实也吸引了一拨外地看房客。根据不断更新的有关数据显示,外来资本进军武汉楼市,其势汹汹。从武汉搜房网的网络统计显示,已有2000名外地人在黄金周来武汉看房,准备于长假中后期在三镇考察楼盘,这批人大多分别来自上海、深圳、北京等地。而另一个数据显示,今年1-9月份,武汉房地产行业中新设外商企业17家,较去年1-9月份相比,增长了21.4%;“外资认缴额”(即实际到位的外资数),较去年1-9月份相比,增长了4倍。

相对于武汉来说,“外地人”深圳购房者们对自家的楼盘是否也是如此热情? 9月30日,央行、银监会发布《关于进一步做好住房金融服务工作的通知》,对限贷政策大尺度松绑,成为楼市转暖的一剂强心针。刚刚过去的“十一”黄金周是央行发布限贷松绑令后的第一周,从深圳市场的表现看,尽管黄金周离深人员众多,但依旧不影响楼盘入市。此间有超过5个楼盘开盘及加推,还有不少楼盘拿出少量单位吸引客户,且比以往各个假期更为积极。新政对深圳楼市的刺激作用开始显现,楼盘到访客户量明显增加,开盘的项目成交也开始好转。例如西荟城三期,开盘总共推出了620套单位,当天即销售九成,是今年市场上少见的水平。根据深圳中原地产的监测,十一期间多数楼盘成交情况都有提高。在新政的提振下,市场信心开始回暖,各方都表现积极;并且在持续了半年的打折促销之后,一些项目的价格已经降到了客户的心理预期线下。随着新政的实施,价格很可能筑底回升,价格回涨的预期使得购房者开始摩拳擦掌陆续入市。

新政的执行还需时日,但可以肯定的是,此后市场将出现深度转变,不仅仅是成交量会得以提升。更重要的是价格将很可能出现转折,二三季度和三季度楼盘陆续打折促销,以暗降的方式吸引客户,但是成交提升并不明显。此次新政的出台将对信心和渠道上作出根本的调整,对价格的提振作用不言而喻,新房成交增加也将很快有所体现。

## 人才流失 基金公司面临挑战

证券时报记者 付建利

在中国基金业十多年的发展历程中,总是不断面临各种各样的挑战,其中最为核心的,就是人才不断流失的挑战:众多业绩优异的明星基金经理,出于各种各样的目的,怀着各种不同的理想,奔向了私募、保险资管等其他资产管理行业。公募基金的人才荒一再上演,这是基金业过去16年来久治不愈的顽症,其间原因种种。如今,在互联网和移动互联网时代,除了基金公司的投研岗位之外,电商和IT人员的不断流失,成为基金公司在新的历史条件下必须面对的新挑战。

最近一段时间以来,不断有基金公司的资深电商和技术人才出走,或另攀高枝,或独自创业。在互联网和移动互联网时代,基金行业虽然发展空间无限,但竞争无疑将更加激烈,互联网这只巨头的加入,给基金公司带来了空前的压力。互联网巨头们有巨大的流量、时髦的互联网思维、雄厚的资本,一旦涉足基金业,就会带来原有游戏规则颠覆性变革,余额宝即为一例。基金公司缺投研人才是众所周知的事情,可如今,拥有互联网知识和从业经验,尤其是拥有互联网思维的电商人,是基金公司最为渴求的。任何一家基金公司想要在未来的竞争中生存下来,互联网是绕不过的一道门槛,基金公司的电商将迎来新发展。但对于互联网基金这一新事

物,基金公司目前最大的挑战就是缺人,甚至比投研人员还缺!

真正拥有实力的基金电商人,如今可谓是一将难求。一些大基金公司电商部门负责人,甚至超过了投研部门,电商部门已经成为大基金公司最为核心的部门之一。毫不夸张地说,未来基金公司电商总监的作用,可能不会低于投资总监。基金电商将会重塑行业未来图景,不断改写原有的运行规则,带来新的气象。

与此同时,互联网企业纷纷涉足基金行业,但互联网企业天然不具备金融的优势,对金融这一门槛较高的行业了解甚浅,于是乎,基金公司的电商人成为想涉足基金业的互联网企业最青睐的人才,而电商业务又必须根据客户的需求不断改进技术,基金公司的IT人员又成为了炙手可热的岗位。除了上面提到的这种情况,在互联网和移动互联网时代,客户的理财需求会得到更深层次挖掘,客户细分化会进一步凸显,资产管理将逐步过渡到财富管理时代,互联网金融将在各个细分行业生根发芽,既懂金融又懂技术的基金公司电商和IT人士,会迎来前所未有的创业机会,只要有好的盈利模式,这些从业人员还可以得到股权投资和风险投资的资金支持,解决创业的资金难题。

投研人才的不断外流,成为过去16年中国基金业最大的难题。在互联网和移动互联网时代,电商和IT人才的不断外流,也许会成为新的最大难题。

■寻宝 | Treasure Hunt |

## 石佛寺和田玉市场探秘

孔伟

石佛寺是国内最大的和田玉加工销售集散地,可以说是一些和田玉爱好者心中的“圣地”之一(最重要的“圣地”当然是新疆和田市的玉龙喀什河,也就是出产和田玉籽料的地方)。在这里淘宝,用一位熟悉石佛寺的玉友的话说,就是常逛常新。不过,几圈逛下来,俺便发现了石佛寺的一些“秘密”。

### 名为和田玉 俄料打主力

在石佛寺逛玉市,感受最深的莫过于和田玉市场和和田玉交易的凋零。这话听起来有点扭,说得明白点就是:如今的和田玉市场中,真正产自新疆和田的和田玉越来越少,充斥市场的主要是俄罗斯料、青海料和韩料,偶尔还可见到少量的贵州罗甸料。这些料子虽非产自和田,但因为主要也由透闪石或阳起石构成,根据新国标,鉴定结论也是和田玉,因而被市场称之为广义和田玉。但要与真正产自和田,尤其是和田玉喀什河的料子相比,品质上的差异不小,有的甚至堪称巨大,如和田籽料与贵州罗甸料的差别,就几乎可以用“天壤之别”来形容。据观察,目前市场上俄料的占比在七成以上,举目望去,两种颜色成了市场的主色调:白色,主要是俄罗斯白玉;绿色,主要是俄罗斯碧玉。至于其他料子,则成了俄料的附庸,甚至干脆就是一种点缀。

### 籽料渐式微 白籽价高昂

籽料有没有?当然有,并且有两

种:和田籽料和俄罗斯籽料(你看,哪里也少不了俄料的身影)。但和田籽料的价格如今已经高到了令人望而却步的程度,尤其是高端白玉籽料,早已论克交易。俄籽的品质虽然在俄料中排名靠后,不仅不及俄山料,甚至低于俄山流水,但由于能够充当和田籽料出售,身价也水涨船高。尤其是其中玉质较佳、皮子不厚或基本不带皮色的俄籽,因为白度更好,甚至可能卖出比和田籽料更高的价钱。

当然,低档的青玉、青白玉籽料还是有一定数量的,只是由于颜色青、灰,或者绉裂、僵棉多,难以雕刻成件,市场价格并不高,几百元甚至几十元就可以买到一件,石佛寺的新疆玉商售卖的主要就是这种料子。不过,虽然只是青玉、青白玉,其中块度较大、玉质较好的籽料要价也不菲,公斤级、玉质较细或稍有白度者,老板开价一般都过万甚至过十万,顾客有意购买再慢慢砍价不迟。

### 交投很清淡 价格很坚挺

国庆前夕一般是各地玉商来石佛寺进货的高峰期,但今年有些例外,有的市场甚至出现了“老板多过顾客”的场景。即使偶有成交,听老板说得最多的也是“不够本,赔钱开个张”。这其中当然真真假假虚实,我就亲眼看见一个老板一个小时之内开了两次张,并且两次都声称赔钱。

奇怪的是,市场交投比较清淡,价格却一直居高不下,甚至还在稳步盘升。跟当地玉商交流后得知,真正的和田玉不用说了,量少自然价扬;俄料虽



生意清淡,愁容满面。

孔伟/摄

然产量大,但由于一段时间来俄乌争端等因素导致俄罗斯对资源类货物出口管制加强,俄料进入中国的量明显减少,价格不跌反升。现在市场上相当部分俄料实际上不是通过正规渠道进来的,而是走私货。别看石佛寺到处是和和田玉原料和雕件,这些东西是要逐渐分散到全国的,中国人对玉石玉器的消化能力太强了,这点东西扔下去可以说连泡都不会冒一个。”一位南阳玉友说起市场上铺天盖地的俄料,显得很轻松。

### 雕工有长进 垃圾工隐退

河南工很长时间以来一直是市场上“垃圾工”的代名词,甚至有“苏州工

化腐朽为神奇,河南工化神奇为腐朽”之说,而石佛寺又可以说是河南工的“大本营”。确实,以往不少河南工太过粗制滥造,有时候横看竖看愣不知道究竟雕的是个啥东西。但这次的石佛寺之行却使我对河南工的印象大为改观:整体水平上了不止一个台阶,以前“不知所雕”的雕件明显减少不说,其中的精工甚至可以与苏州工、上海工媲美。在我感到讶异之时,当地玉友却有些不以为然:“现在哪还有那么多料子给学徒练手?垃圾工自然少了;同样的料子,花300元雕刻后卖1000元,请800元的工卖2000元还走得更快,这账谁不会算?对学生来说,既然好工赚钱多,为啥还窝在这里找整脚师傅,不去苏州、上海拜高手为师?这样一来,整体水平不就上去了嘛!”

本版作者声明:在本人所知道的范围内,本人所属机构以及财产上的利害关系人与本人所评价的证券没有利害关系。