

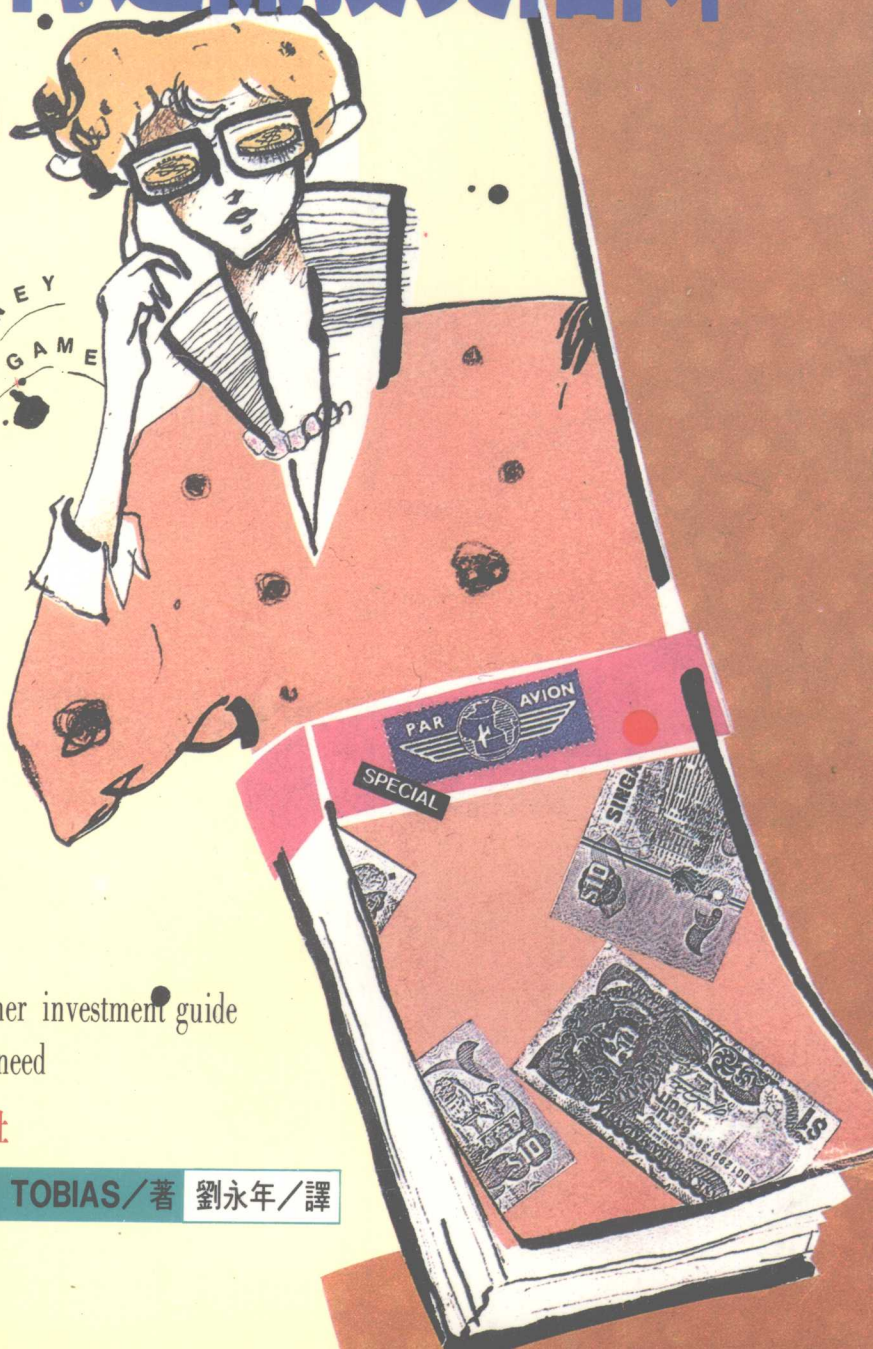
如何避開投資陷阱

MONEY
GAME

the only other investment guide
you'll ever need

絲路出版社

ANDREW TOBIAS / 著 劉永年 / 譯



投資理財叢書 ⑧

如何避開投資陷阱

作者／安祖·托比亞斯

譯者／劉永年

發行人／安紀芳

出版者／絲路出版社

地址 台北市（10638）瑞安街一八〇巷四弄四號四樓

電話（〇二）七〇四一一二三

傳真（〇二）七五五五三〇五

郵撥 一三六〇八三六二

（郵購九折，十本以上八五折）

總經理／旭昇圖書有限公司

台灣省 地址 台北市四維路八四巷七號

（台北市 電話（〇二）七〇七三六七六

以外） 傳真（〇二）七〇五二八六九

香港 有成書業有限公司

總經理／地址 香港柴灣康民街二號十樓八室

電話 五五八〇二八〇

傳真 五五八二一〇一

華森電腦打字股份有限公司

虹字製版有限公司

躍昇彩色印刷有限公司

一九九〇年七月

新台幣一八〇元

排印製版
刷版
定價

行政院新聞局局版臺業字第四一二八號

版權所有 翻印必究

（缺頁、破損、倒裝 請寄回更換）

／責任編輯 蔣韻君
／美術編輯 鄭蕙靜

ISBN 957-9592-11-X

如何避開投資陷阱

投資理財08

ANDREW TOBIAS 著 劉永年譯

絲路出版社

作者序

時代的巨輪在近幾年運轉的特別快速，許多事務都以新面貌出現。在以前的銀行支票帳戶不付利息，汽車貸款的期限是三年，紐約證券交易所一天的交易量是兩千五百萬股，個人電腦是什麼？也沒幾個人知道，最大的共同基金提供十五項選擇投資的項目，而現在這些情形都變了。

所以，你若是只想要知道傳統的個人財務管理，你可以去看另一本書。但是你若想跟上時代，知道財經界又有什麼新的變化，你最好把給孩子的零用錢省下來，來買這本書。你若是給孩子十元零花（書中金額均為美金單位），他可能去看場電影，買杯可樂，買包爆米花就用完了。買了這本書，你卻可能使孩子們改善一輩子的生活。

然而個人最基本的財務狀況卻沒什麼改變——永遠也不會改變。對於如何使用自己的錢，仍然只有那少數幾個普通常識，閱讀再多的投資書籍，也無法提高你的投資報酬率，只是能使你知道不該把錢浪費在哪些項目上。就是因為投資的項目與機會增加了許多，或許這本書能增進你對這些投資的認識，使你找到心目中理想的投資工具。

這本書分為三部份。第一篇「家庭經濟」中，我將會提醒你，自己負起責任，以

及你必須要有計劃。我會以你的立場，分析你的狀況、你的房子、汽車、保險、所得稅、信用卡，以及退休基金。

第二篇我會告訴你在股市裡賺錢最好的方法；降低佣金及「差額」的重要性；各種擊敗市場的手法，包括可能真正有用的幾種方法；再介紹幾個冒險的方法，包括幾項我爲了提醒讀者而經歷的慘痛經驗。

第三篇是依字母排列的各項投資選擇。對那些早已熟悉各種投資方式的朋友，我希望這本書能成爲你很好的消遣，順便證明自己的觀念完全正確。

對於從事証券買賣以及保險業的人士，請略過文中一些不敬的言詞，那些可怕的事絕對不是你做的，只是你同業中的幾位少數人士。

對多數的人而言，我希望他們能瞭解如何使用錢的重要性——或者，你沒有什麼錢，那麼讓我們一起來賺一些。

目錄

第一篇 家庭財務的規劃

第一章 別相信任何人——可以負責你所有的事情

第二章 為媽媽而做——準備預算表即準備一項人生計劃

第三章 出門時別忘了帶它——借款：在何時以及如何使用信用卡

第四章 火與生命——保險：別買錯

第五章 沉重的賦稅——為所得稅、教育費、退休而打算

第二篇 投資

第六章 保守的賺錢方法——歡迎光臨股市

第七章 隨時適用的投資工具——計劃投資策略

第八章 差額——降低你的交易成本

第九章 系統戰略之一——十二個可以擊敗市場的方法

第十章 系統戰略之二——結局

第十一章 真正的交易——競爭激烈的有限投資

第十二章 更多的投資交易——選擇一個

第三篇 其他的選擇

第一篇家庭經濟

——喀爾文·古力吉(Calvin Coolidge)
值得依賴的。

的尊貴事件，也沒有特別重要的法則是在你人生的意義中，沒有值得特別強調

可以負責你所有的事情

第一章別相信任何人

我們從簡單的開始。

「如果你或任何你認識的人年紀已過了五十歲，我勸你立即準備好紙筆。」

沒錯，這是人壽保險的廣告；迪克·范戴克（Dick Van Dyke）在電視上做的這個廣告，艾德·麥克馬洪（Ed McMahon）也做過這個廣告，甚至蓋文·麥克李奧德（Gavin Macleod）都在電視上做過這個廣告。

廣告的內容的確吸引人，不是嗎？不論你的健康狀況如何，保險公司都不會拒絕你加入這「最好，巨額」的保險，更令人驚奇的是——這也是為什麼我要告訴你準備好紙和筆的原因——每個月的保險費只要五塊錢。並且——準備好——保費永遠不會增加。

麥克·李奧德說：「當我知道我們不必再為孩子們增加負擔時，我簡直無法形容自己的心情是多麼輕鬆。」孩子們也認為從保險中，他們可以繼承一些好處。好處或許會有，但不是來自這個保險。

麥克·李奧德說：「如果你現年五十歲，每個月只要五塊錢的保險費，你就可以購買一萬元的保險。」

陷阱一：你若是因病死亡，受益人得到的是兩千八百元，而不是一萬元，只有因意外死亡的情況下，才能獲得一萬元的賠償，而老年人因意外死亡的死亡率極低。（

迪克·范戴克在電視廣告中稱之為「四十五歲以上主要的死亡原因之一」。但是事實上四十五歲以上的人因意外死亡的比率不到3%，因此97%以上的賠償額是兩千八百元，而不是一萬元。）

沒錯，你很難拒絕條件這麼好的保險，但是……

陷阱二：只有付滿兩年保費的人才能真正領取到賠償金。若是在此之前因病去逝，受益人除了收回已繳保費的退款之外，什麼也拿不到。

保費保證不漲也是真的，只不過……

陷阱三：隨著年紀的增長，保險額愈降愈低。譬如說你每個月付五塊錢的保費，月復一月，付了二十五年，到了七十五歲時，你一共付了一千五百元，同時因心臟病突發而去逝。根據保險合約，你的受益人可以領到兩百二十五元，就是這麼多（在七十九歲以後死亡，沒有任何賠償）。這就是麥克·李奧德所謂的「巨額」保險。當你知道所愛的人在你死後只能獲得兩百二十五元的賠償金時，他絕不會告訴你他的心情有多輕鬆。

若是你到七十九歲時去逝了，不是因為病痛，而是因為失足滑倒，碰巧觸到電線插座而死，你的受益人可以另外領到額外的七百七十五元，除了……

陷阱四：若只是因失足滑倒而死，並不符合意外死亡的條例。同樣地，若是在戰爭中死亡（不論正式宣戰與否），或是因私人飛機失事，或是自殺，或是因為手術開刀，或者是在麻醉期間死亡，都不符合意外死亡的條例（若是你站在交通車門邊不到一吋的距離，當車開動時你跌落車外而死亡，那麼你就符合意外死亡的條件了）。

陷阱五：保證保費不漲，直到保險公司宣佈漲價為止。一旦保險公司發現現行的契約無利可圖，它有權將保費漲為六元，或者是取消所有的保險合約。

廣告的宣傳者很清楚他們宣傳的代價，但是迪克·范戴克說：「我肯定你們知道，我自己若是不相信的話，是不會告訴你們的。」麥克·李奧德說：「我要你們知道，我若非全心全意相信某件事，我是不會對你們說的。」他們說這些話與美國大陸人壽保險公司付給他們的廣告費用一點關係也沒有。

（麥克·李奧德與范戴克兩人都收了兩萬五千元的廣告費，再加上因廣告而做成保險的佣金。一位負責這項計劃的保險公司人員估計，兩人最後拿到手的數字約在十萬到二十萬元之間。）

別相信任何人，這句話實在很難啟口。我也承認有些人例外——你可相信超人，你可以相信丹·拉瑟（Dan Rather）（美國電視公司新聞主播），當然，你也可以相信我

——但是這名單一定比你想像中要短。我的意思是說，老天，如果連麥克·李奧德你都不能信任的話……

這兒有一則奧本漢美特別基金（Oppenheimer Special Fund）的廣告：奧本漢美絕不是普通隨便的投資公司，過去十年來的年平均成長率是21.5%，這是銀行儲蓄存款利率的四倍。

憑你的天份，你一定知道這樣的成果沒有必要重覆，而他們這麼急著推銷自己，其中一定有佣金可拿（的確是有，每五千元的資金中，實際只有四千五百七十五元用於投資——其餘的是你的損失）。但是這些都無所謂，我們談的是21.5%的年成長率——足夠了，如果這個成長率能夠持續二十年，兩千元的資金可以成長為九萬二。

就在你準備寄出支票之時，你看到【新聞週刊】（News Week）上的一篇專欄，是珍·伯萊恩·昆士（Jane Bryant Quinn）寫的專欄。她研究了整個計劃——你也同樣可以，但是你若真的研究它的來龍去脈，你就不是所謂的一般投資人了——她發現這基金的21.5%的高成長率，完全是一九七四年到一九八〇年間的成績。在那六年之中，年成長率高達39%；但是自一九八〇年到一九八四年間，每年的成長率是負4%。

但是在廣告中，沒有一個字是關於4%負成長的真象。

或許基金會回到它原有的成績，昆士在結論中說道：「但是它的廣告（以及其它類似的基金廣告）。卻使人誤認基金在最後幾年中賺了許多錢，而事實並非如此。」

事實上，在一九八五、八六兩年股市蓬勃發展之中，這基金也獲得了168%以及15.1%的成績。只不過利伯分析服務（Lipper Analytical Services）在一九八五年將其列名在所有分析基金中的倒數第五名，一九八六年亦不過排名中等。

別相信任何人，你必須對自己所有的事情負責。

許多人都喜歡把自己煩雜的瑣事丟給別人處理，獨居的寡婦特別有這種傾向；她自結婚之後，從來就不知道該如何管理財務，而那些懂得管理財務的人，卻不見得會把別人的託付放在心上。你有你的興趣，他也有他的樂趣，你必需對自己的錢負起責任，因為沒有人會比你更關心你自己的錢，這也不是說你不可以依賴一些專家的幫助——一位好的會計師、好的律師、好的共同基金管理人、好的房地產或保險經紀。但是做最後決定的人仍然是你。

若是你不懂得所投資的項目，或者對自己的收支、儲蓄、保險、投資尚未做出任何計劃，你很難滿意自己投資的成績，多數人到最後是血本無歸，這並非你有意計劃失敗，而是失敗於沒有計劃。最簡單的投資，通常是最好的投資。同樣地，簡單的保

險，通常是最好的保險，簡單的財務計劃，通常也是最好的財務計劃。

光憑廣告的標題，或是推銷員的說辭是不夠的，你必須讀完整個內容——至少也得瞭解它的計劃。就因為你未曾如此做——多數的計劃都是含混不清的——於是中了廣告的毒，這時你只能找一位你能夠「信任」的專家，一位能真正看得懂廣告的人。

把這記些在心中，替自己倒杯啤酒，看看門口放著什麼，一件厚牛皮紙袋信封，從美國信託公司（United Stated Trust Company）寄來的，信封上的廣告詞寫著：「當你將某件事做的非常完美時，並不代表你能幫助所有的人都做得同樣完美。」

信封內裝的是參孫產業一九八五A號鑽探計劃（Samson Properties 1985-A Drilling Program）的整份資料說明以及投資合同。美國信託公司形容參孫一九八五A號計劃是「高水準的原油與天然氣投資，風險低，享有減稅優惠，以及不可限量的盈利潛力。」

美國信託公司的信中介紹了整個交易，除此之外，牛皮信封袋內尚有參孫的推銷手冊，一份一百六十五頁的計劃書，一個附回郵的大信封，好讓你寄回簽署過的合同，以及一張表格，註明你同意付給美國信託公司5%的「顧問費」，也就是將這份說明書及所有表格寄給你的費用。