

三江讲

基

我有一个梦想，
让储蓄走出保险箱，让基金走进千万家。
每月投资一千元，千万富翁不是梦。

金

中国商业出版社

三江讲基金

——投资致富三字经

宋三江 著



献给期盼投资致富的朋友
献给倡导基金理财的同仁

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

三江讲基金：投资致富三字经/宋三江著. —北京：
中国商业出版社，2007.5

ISBN 978-7-5044-5917-6

I.三… II.宋… III.基金-投资-基本知识
IV.F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字 (2007) 第059271号

责任编辑 常 勇

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京蓝华印刷有限责任公司印刷

★

787毫米×1092毫米 16开 13印张 180千字

2007年6月第1版 2007年6月第1次印刷

定价：36.90元

★ ★ ★ ★

(如有印装质量问题可更换)

三江其人：



文如其人，本书是作者多年金融从业经验的心灵感悟和体味，他是中国系统阐释大众投资理财观点的开创者。

写书即著论，写文即写人，写人即写心，以心照人，当过军官，在银行、证券公司、基金公司扮演过多重角色的宋三江先生，既以军人的严谨作风行事著论，又以金融人士的理性态度分析阐述，还原生活的种种理财心得及理财文化，文风简洁，语言幽默。狂飙之势突起于经济类论坛博客，后被众粉丝及媒体转载，月点击率均超万；受邀于各大银行公开演讲，听众云集，反响强烈。三江专著面世，恰逢国人理财意识风起云涌，必将引发大众理财文化的热潮。

本书心得

这本书，阐释一种特别的投资理财观念，昭示我们的另一种财富人生，能够系统地增进了我们的财富。

中国建设银行基金托管部副总经理 李春信

“投资致富的关键是观念而非技巧。”——宋三江先生以自己丰富的金融从业经历和投资理财经验，向我们娓娓道出了投资的精髓，使普通大众也能跨过自己观念的羁绊，走向财富保值增值这条让每个人受益终生的希望之路……

中国银行基金托管部高级经理 顾 林

股市热，基金更热，宋三江如此冷静通俗地为股民基民解疑释惑，用生活化的语言和故事，展现了一个充满趣味的理财天地。

联合证券研究所所长 吴寿康

在积累财富的过程中，思想需要走在行动的前面。市场可能瞬息万变、风险可能此起彼伏，唯有具备前瞻的洞察力，你才可以做财富的主人。在遨游本书的旅途中，你会不断采摘各种思想的光芒，助你走向成功。

均瑶集团副董事长 王均豪

责任编辑：常勇

封面设计：刘首振



和堂传媒
HETANG MEDIA

序言：信任创造财富

华宝兴业基金管理有限公司董事长 郑安国

2005年以来，中国的基金业发展进入了一个全新的阶段。截至2006年年底，证券投资基金总规模达到6208亿份基金单位，基金资产净值超过8550亿元，双双创下历史新高。与2005年相比，基金的总规模同比增长了31.68%，基金的资产净值同比增长了82.26%。进入2007年，基金热销的势头有增无减。大家普遍预期，国内基金资产突破万亿大关已经是指日可待。在这样一个时刻，宋三江先生的这本《三江讲基金》诞生的可谓正逢其时。

之所以这样说，是源于目前基金业爆发式增长景象，我们非常有必要时刻保持清醒的头脑和理性的认识。在任何投资领域里，基于理性认知达成信任，而非盲从，才是财富创造的真正基石。基金更是一种以信托责任为基础的投资工具，投资者的信任是基金运作和创造财富的基础。然而，目前基金的热销很大程度上是由于其眩目的财富效应，而非完全来自于投资者的信任。

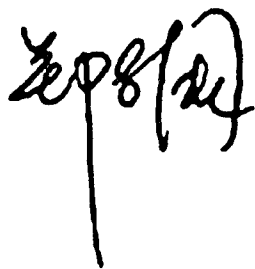
在我们近期接触的基金投资者中，有很大一部分人都是第一次投资基金，他们的理财知识乃至基金的基础知识都十分贫乏。很多人甚至只是把投资基金作为短线获取暴利的一种手段。他们更不了解，和其他任何投资方式一样，投资基金同样有风险，而基金净值的波动给投资人带来的浮亏则几乎是每一个基金投资人都必须面对的。尽管我们无法预知这种风险何时会变成现实，可一旦这一天真正到来，这些理财知识极度匮乏的所谓“投资者”可能会像当初疯狂涌入基金一样一涌而出，给中国基金业发展造成巨大波动。无论对中国资本市场的健康发展，对投资者的财富长期增长，还是对中国国民财富的增长，这种波动有可能带来的风险和影响都是极为值得关注的。

所幸，作为20世纪最伟大的金融发明之一，共同基金不仅天生具有为人们创造财富的职能，同时更具有向人们普及投资理财知识的职能。可以说，从来没有哪种投资工具像基金一样，和其投资人有着如此多的互动和交流。首先这是因为投资是共同基金创造财富的惟一方式，共同基金要获得投资者的认可，就必须将投资

的问题解释清楚。其次，共同基金不能脱离投资者而存在，投资者的行为直接影响到基金投资的效率，帮助投资者树立正确的投资理念可以直接提高基金创造财富的能力。最后，共同基金是一个完全竞争的行业，要吸引投资者当然就要为投资者提供更多的增值服务，理财知识的普及显然是在竞争中胜出的最佳切入点。

作为华宝兴业资深的理财专家，宋三江先生始终身处共同基金和广大投资者交流的第一线，他对于普及理财知识的热忱和投入程度令其同行及业内人士无不由衷钦佩。这种热忱和投入，同时也使他随时掌握着投资人理财需求的变化和动向。加之他在财富创造、投资理财和基金投资等各方面长期的研究和积累，宋三江先生的演讲和讲义总是能够创造性地演绎理财的基础知识，可谓“激情中蕴含理性，生动中不失严谨”，所有这些，在过去的时间内已深获银行、保险等专业投资机构以及广大普通投资者的认可。

这本《三江讲基金》，既是宋三江先生理财观点的精华集，也是华宝兴业理财团队的集体智慧结晶。我相信，这本书有助于更多基金投资者成为理性的投资人，有助于提升基金业和投资者之间的相互信任。我衷心希望，这种信任将帮助更多人通过共同基金这种投资工具，开启一条从财富梦想到财富现实的致富之路，正可谓，信任创造财富！

A handwritten signature in black ink, appearing to read '宋三江' (Song Sanjiang), with a long vertical line extending downwards from the bottom character.

三江讲基金

——投资致富三字经

目 录

Contents

导 言 人找钱不如钱找钱	1
第一章 通往财富之路	14
一、巴菲特的财富观	16
人生致富的三大动机：个人成功/家庭幸福/社会进步	16
二、FQ不会无师自通	21
人生必备的三大能力：智商IQ/情商EQ/财商FQ	21
三、人找钱不如钱找钱	28
世人致富的三种方式：打工致富/创业致富/投资致富	28
四、下一代中国富豪在哪里	38
国人致富的三个阶段：商品差价/货币差价/资产差价	38
五、也看刘德华《疯狂的石头》	43
财富人生的三种境界：财务自立/财务自主/财务自由	43
六、贫富的关键在于投资	49
财富人生的三大命题：什么是财富/什么是富人/财富有多少	49

第二章 打开投资之门	60
一、财富之舟不进则退	62
不做投资的三大风险：通货膨胀/本币升值/养老缺口	62
二、投资风险伤在心理	69
投资理财的三大风险：系统风险/非系统风险/心理风险	69
三、来自足球世界杯的灵感	77
投资理财的三性要求：安全性/流动性/收益性	77
四、股海无边基金是岸	81
投资理财的三大模式：自主投资/顾问投资/基金投资	81
五、投资并非零和游戏	85
投资理财的三大理念：理性投资/长期投资/组合投资	85

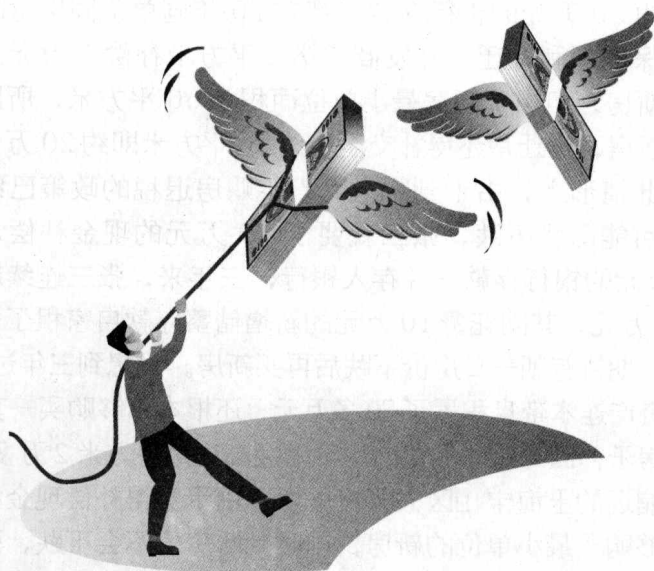
第三章 寻找基金之宝 92

一、投资正道首选基金	97
基金投资的三大优势：克服人性弱点/专业的财富管理机制/良好的风险收益特征	97
二、无限风光在险峰	124
中国股市的三大机会：股权分置改革/本币升值/股指期货	124

三、选好基金等于成功了一半	141
基金选择的PK策略：金牛基金公司PK金牛基金经理 /新基金PK老基金/主动型基金PK被动型基金/大规模基金PK小规模基金/封闭式基金PK开放式基金	141
四、运筹帷幄交易基金	177
基金交易的PK策略：“炒”基金PK“煲”基金/网上交易PK柜台交易/基金赎回PK基金转换/基金现金分红PK红利再投资/一次性投资PK定期定额	177
五、组合投资淡定人生	189
基金组合的PK策略：单一基金投资PK组合基金投资/固定比例投资PK浮动比例投资/积极型组合PK防御型组合	189
后记	197

导 言

人找钱不如钱找钱



一个人一生能积累多少钱，
不取决于他赚了多少钱，
而取决于他如何投资理财，
人找钱不如钱找钱，
要知道让钱为你工作，
而不是你为钱工作。

——沃伦·巴菲特

主要通过帮人投资致富，进而自己富甲天下的沃伦·巴菲特先生的这段投资致富格言，我不知熟读了多少遍，也不知宣讲了多少遍，更不知国内外有多少案例已经或正在印证这一真理。2006年秋天，在一次基金VIP客户的座谈会上，我结识了一位

姓张的上海客户，他和两位邻居兼同事（我们权且称其为张二、张三先生）的投资故事就非常具有典型性和代表性。

三年前，张先生所在的上海徐汇某住宅小区因旧城改造需要拆迁，三位张先生那时候都有约40平方米的原单位分配的住房一套和约20万元的银行存款，都有10年同单位同岗位的工龄。为了保证顺利拆迁，开发商承诺每平方米补偿1万元或等面积提供新房。但由于新房最小单位面积为60平方米，所以如果要补偿新房，拆迁户还得补交至少约20平方米即约20万元的房款。在此情形下，由于判断上海当年购房退税的政策已经取消，房价可能即将下跌，张三就要了40万元的现金补偿，连同原20万元的银行存款一并存入银行，三年来，张三连续新增储蓄约20万元，其间花费10万元的新增储蓄存款自家租了一间老房居住，期待有朝一日房价下跌后再买新房。没想到三年过后，尽管现金资产连本带息积累了70多万元，还根本不够购买一套80平方米的房子，因为这时周边的房价已经高达每平方米2万多元，他只好到偏远的上海宝山区去买房居住。由于觉得补偿现金和原有储蓄刚够购买最小单位的新房，同时判断房价不会下跌，张二先生就一次性付款就地买了一套新房，三年来他也陆续新增积蓄20多万元，但因热衷炒股，亏损至只剩10多万元，不过由于房产的升值，张二的家庭财产积累到130多万元。与此同时，张先生当年因用原有储蓄20万元购买了股票型基金，当时基金略有亏损（每单位净值由1元跌至0.99元）。在银行理财经理的建议下，他持续持有基金，并用开发商补偿的40万元交付了购买新房的首期，余款向银行申请了一笔20万元为期五年的新房按揭贷款。三年之后，张先生采用新增的积蓄提前还清了银行贷款，他一直持有的股票型基金也由20万元升值至35多万元。如今，连同房产他的家庭财产已经超过155万元。

仅仅经过三年的时间，原本财务状况相似的三位张先生，已经呈现出70万元、130万元、155万元的财富数量差别，其中的原因绝不仅仅是因为上海房价近几年涨得快，因为全国各地的

房价近几年也涨得不慢；也不是因为股票型基金赶上了股市上涨的好日子，要知道中国股市是经过4年多的熊市才出现转机。归根结底，三位张先生财富积累结果出现差别的原因，是他们投资观念和投资方式的不同，发生在他们身上的故事随着时间的推移会演绎得更加具有戏剧性，发生在他们身上的故事也正在不断地在全国其他城市一次又一次地上演（后来我在天津听到的几个市民一年前的故事与三位张先生的故事几乎一模一样）。

三年也许太短，再来看一个十五年的案例：甲、乙、丙三个大学生，1990年毕业于复旦大学，因在校合伙做生意小有收获，当时各分得1万块钱。甲毕业后留在上海，受周围同事影响，考虑到当时存款利率较高，国债收益率也不错，他就每年转成定期存款或购买一些国债。至2005年年底，本利之和约为3万元。乙毕业后分配至杭州，受家庭习惯经商的影响，投入1万元购买临近西子湖畔的商铺。至2005年年底，商铺市值50万元。丙毕业后分配至深圳，受华侨亲戚的影响，他按照股票型基金的投资原理，投入1万元认购深圳证券交易所最初发行的4只股票。至2005年年底，市值已高达100万元。

发生在我们身边的这些财富故事看起来似乎是偶然的，其实其发展和结局是必然的。左右这些故事发展的道理其实很简单：在金融资产和实物资产成为家庭财富存在主要形式的现代社会，只知道人找钱和只是保守地持有现金资产是不合时宜的，人找钱不如钱找钱，投资才是贫富的决定性力量。令人悲哀的是，人们所犯的错误往往一是对此缺乏足够的警觉，对学会钱生钱没有紧迫感，二是接受潜意识的暗示，想当然地认为投资是一件无师自通的事情。

其实，人们自以为是无师自通的事情，反而往往是最不容易搞清楚也是最为重要的东西。譬如说情商问题，尤其是如何处理爱情的问题，通常让人穷尽一生也不得其中的要领。说到财商问题，尤其是如何对待投资的问题，其实也有同样的情形。国内对人们财商的开发不但没有系统的学校教育支持，更缺乏系统的

社会教育环境。当然，真正的问题不在于爱情或者投资有多么复杂难懂，而是在于我们往往是要么自以为聪明而不屑于通过学习去改善我们的财商，要么耽于琐事的忙碌而无暇去思考如何改善我们的财商。

二十几年前，我在大学里学习工程技术，梦想当工程师，由于各种原因事与愿违。后来反思觉得学工科干工程，懂了技术却未必懂“人事和商事”。于是乎，几年后改学文科，攻读投资系硕士，带着工科的数理基础和研究态度，想把投资问题搞清楚。在学校钻研了三年后，又在国有银行、证券公司、基金公司等各类金融企业干了十几年，没想到发现掌握投资技巧比学会工程项目设计还要困难，一时大有“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的感觉。一晃就过了不惑之年，我幡然醒悟，发觉投资致富的关键是观念而非技巧。投资并不需要大家都成为投资专家。其实，只要观念正确、方法对头，人人都能投资，家家都能致富。

全中国乃至全世界信奉巴菲特者大有人在，探求其投资致富秘诀的文献可谓是汗牛充栋。我独信奉其通过投资理念致富带给人们的启示。为此，我打算结合自己的多年心得，从十六个方面探讨一些看似不那么紧迫实际上却非常重要的有关投资致富的观念问题。在凡事凡人都急功近利的时代，也许投资者最急需的是对投资市场的研判，对投资品种的推荐或者投资方法的介绍。但是，在我看来，投资技巧的差别最多只能给投资者带来算术级数水平的投资收益差别，而投资观念的更新则有可能带来几何级数水平的收益差别。

背景资料：沃伦·巴菲特的投资成功之路

1999年末，美国《纽约时报》评出全球十大顶尖基金经理人，巴菲特名列榜首，也就是说，他是20世纪最伟大的投资家。同时，他也是与比尔·盖茨齐名的世界顶级富豪。

1930年8月30日，巴菲特出生于美国内华达州的奥马哈市，他出生的时候，正是美国金融危机爆发最严重的时候。巴菲特刚满周岁时，身为银行证券销售商的父亲就失业了。贫穷



的家境使巴菲特从小就对钱产生了极大的渴望。

1947年，巴菲特进入宾夕法尼亚大学沃顿商学院攻读财务和商业管理。他觉得教授们的空头理论不过瘾，两年后便不辞而别，辗转考入哥伦比亚大学金融系，成了著名投资专家、证券分析学之父本

杰明·格雷厄姆的弟子。

格雷厄姆告诉巴菲特，投资者的注意力不要老是放在行情显示屏幕上，而应放到发行股票的公司那里。投资者应该了解的是公司的赢利、资产负债和未来前景，只有这样，才能发现或计算出一只股票的“真正价值”或“内在价值”。他还告诫巴菲特对华尔街要当心，不要听信传闻。

然而，以“A+”成绩毕业的巴菲特在找工作时，却多次碰壁。1956年，他心灰意冷地回到家乡，决心自己一试身手。当时，他身无分文，但是巴菲特坚信，老师教的那些原则是他发财的钥匙。在一次聚会里，他宣布自己要在30岁以前成为百万富翁，“如果实现不了这个目标，就从奥马哈最高的建筑物上跳下去。”

1956年巴菲特建立了一个合伙公司“巴菲特有限公司”，亲朋好友凑了10.5万美元，其中有他自己的100美元。他正式开始了自己的职业投资生涯。

巴菲特公司第一年就集资50万美元。合作者们分享3/4的利润，巴菲特自己保留余下的25%。第二年，巴菲特已经管理着5家小规模的公司，总资产有50万美元，投资收益率高达10%。1958年回报率更高达41%。到1959年末，巴菲特管理的资产已经比原来合伙人的投资翻了一倍。

1970年年初，巴菲特借壳建立起一家名为“伯克夏·哈撒韦”的投资管理公司，这是新英格兰一家老纺织公司的名字。

当时，老公司早已荡然无存，没有工厂，没有工人，只有一块招牌。后来，这家小企业在巴菲特手中成了最负盛名的投资控股公司，它是美国好几家大跨国公司的主要股东，持有的股份包括：可口可乐的8%，吉列的8.5%，美国运通的11%，迪斯尼的3%，《华盛顿邮报》的17%……到2000年年底，这些股份的总价值为372亿美元。

沃伦·巴菲特沉稳而执著，已经成为理性投资的象征。前几年，当国际资本对投资中国概念股票还心存恐惧的时候，他以每股不足两元的价格大量购入在香港上市的中石油的股票。从现在在中石油股价翻两番的走势来看，事实又一次证明了他的判断是准确的。

在美国人眼中，巴菲特已经成了一个活财神，一个神话。伯克夏·哈撒韦公司的成就在世界上是独一无二的，它的年平均复利盈利率在40年间为24%，它的股票是全球最贵的，每股高达8万~9万美元。

本人尤其信奉老子的《道德经》，所谓道生一、一生二、二生三、三生万物，同时也非常信奉老外的麦肯锡研究方法，人家说凡事最多分析三点，多则无益。于是乎，我特别想将所有有关投资观念的言论均以三论蔽之（譬如，我认为完美的财富人生莫过于历经财务自立，财务自主，从而达到财务自由，也就是财富人生的三个阶段），这也是将这本小册子的副标题冠名为“投资致富三字经”的原因。

投资致富三字经试图回答三个最根本的投资致富观念问题，也就是投资致富的三大步骤：第一步，在“通往财富之路”部分，探讨人生为什么需要致富以及如何实现致富。第二步，在“打开投资之门”部分，探讨人们为什么必须投资致富以及如何通过投资致富。第三步，在“寻找基金之宝”部分，探讨为什么应该通过投资基金致富以及如何通过投资基金致富。在回答上述三大命题之后，我们将会发现：只要我们掌握了投资理财之道，就能走上财务自由之路，也就能应验巴菲特先生“人找钱不如钱找钱”的至理名言。