

华尔街的

免费午餐

Free Lunch On Wall Street

查尔斯·B·卡尔森 著

王军 王素珍 译

王军 审校

中国经济出版社

华尔街的免费午餐

Free Lunch on Wall Street

——投资者的津贴、福利和赠品

Perks, Freebies and Giveaways for Investors

查尔斯 B. 卡尔森 著

Charles B. Carlson

王 军 王素珍 译

王 军 审校

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

华尔街的免费午餐：投资者的津贴、福利比和赠品 / (美) 卡尔森 (Carlson, C. B.) 著；王军等译. —北京：中国经济出版社，1996. 4
书名原文：Free Lunch on Wall Street
ISBN 7-5017-3520-4

I. 华… II. ①卡… ②王… III. 投资—基本知识—美国 N. F837. 124. 8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 14385 号

Copyright ©1993 by Dow Theory Forecasts, Inc.

Published by McGraw-Hill, Inc.

Printed in the United States of America. Except as permitted under the United States Copyright Act of 1976, no part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

All rights reserved.

The Chinese edition copyright ©1996 by China Economics Publishing House

All rights reserved.

版权所有 盗版必究

责任编辑：毛增余 (68319287)

发行部门：68341876

邮购部门：68344225

华尔街的免费午餐

〔美〕查尔斯 B. 卡尔森 著

王军 王素珍 译

王军 审校

中国经济出版社出版发行

(100037·北京市百万庄北街3号)

各地新华书店经销

北京地质矿产局印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 9.5 印张 250 千字

1996 年 4 月第 1 版 1996 年 4 月第 1 次印刷

印数：5000

ISBN 7-5017-3520-4/F·2535 定价：18.00 元

序

提起小时候最喜爱的零食，我们多数人都想起薄脆杰克，那些裹着糖的爆玉米花和花生，塞得牙齿苦不堪言。而且我相信，多数人都不会说不那么喜欢它的味道。那么，是什么使它有那么大的吸引力？

那是其中有奖赏：额外的一点小东西、福利比(Freebies)^①、津贴、免费的礼物。

即使我们很多人不再吃薄脆杰克，我们仍然不讨厌福利比。

这就是本书的主题。

除了因为我自己对福利比、津贴和赠品的爱好之外，我写这本书的冲动，还源于这些年来我所编辑的投资杂志《道氏理论预测》的读者对这个方面的兴趣。在回答诸如哪些公司提供津贴与福利比之类的问题时，我尤感吃惊的是这类信息竟然没像样的来源。现在也还是这样。学者肯定会说，折扣或赠品对个人来说不能成为其购买某一特定公司股票的原因。我想，的确是。不过，我认为公司对待

^① 福利比，即赠品或免费的礼品，如赠券等——译者注。

其股东的方式可足以说明公司及其管理层的特点。公司是否领悟到股东——公司的所有者——的重要性？或者他们只是讨人厌？的确，股东在购买公司产品上的优待或一项股利再投资计划，在决定一个公司的投资价值方面，可能不如公司财务状况或收入增长的前景那么重要。但它们是可加入投资决策过程中的一些特殊的附加信息。

如果你碰到两项潜在的投资，用任一财务标准来衡量都是一样的；但是，由于本书所提供的信息，你会发现其中一家公司能更好地照顾股东，那么这本书就达到了目的。

查尔斯. B. 卡尔森

致 谢

首先我要感谢《道氏理论预测》的读者们，感谢他们对有关这一主题所提的问题和评论。特别感谢那些提供书后所附优待券的公司。

麦格劳—希尔的编辑戴维·康蒂为本书提供了有益的建议，《干净收益》杂志的里恩·弗莱德在社会责任投资方面也给了我帮助，在此向他们表示谢意。

我还要衷心感谢道氏理论预测有限公司的全体员工，尤其要感谢埃弗斯·贝兹、鲍勃·埃文斯、汤姆·普雷斯勒、艾尔·雷斯基、兰迪·罗茵、弗朗尼卡·安布尔、戴维·希尔和里奇·莫罗尼。

我不能不特别感谢莫尼卡·泰勒，她为本书做了大量的工作。莫尼卡至今已经支持我完成两本书，没有她我一本也完不成。

最后，我还要特别感谢我的同事阿尔伯特·迈克卢萨卡。感谢她的帮助和那些“免费午餐”般的提示，当我辞穷语尽之际，这些提示激我沉思。

导 言

我不知道是否可以这样描述你的一天。

早上起床后，淋浴、穿衣，然后钻进公司为你配备的小汽车。路上你使用车载电话打了一些电话——由公司付费——然后在到达公司后，将车停在预留的车位。你花一个小时会见你的职员。尔后，回到你的车里直奔当地机场。你登上公司的喷气式飞机——上个月你同你的好友一起飞往加拿大去钓鱼时乘的就是这架飞机——飞行一小时到达另一个城市去开会。会后你乘机飞回正好及时赶到健身俱乐部打网球，该俱乐部的会员费由公司支付。

打完网球后你开车回公司工作。到了下午六点你认为这就是一天。在回家的路上，你通过公司付费的车载电话向乡村俱乐部预定当晚的晚餐，其会员费由公司支付。你利用晚餐时间会见你的财务策划人——他的服务费由公司支付——商讨当你行使公司给你的60万美元股票选择权时该缴哪些税。你要他就你今年挣的130万美元薪水的一部分投资在什么地方提供建议。

吃过甜点心，喝了餐后酒，你告别了财务策划人，然后开车回家。在路上，你会给妻子个电话，告诉她你正在回家路上。回到家，你先问候家人，然后来到书房检查一下由公司支付的各种人寿保险单。一切都井井有条，你满意地躺到床上美美地睡一晚上。

听起来很熟悉？我可不这么认为！然而，这种生活方式对公司的CEO（首席行政官，译者注）和总裁们而言并非那么不寻常。的确，《华尔街报》报道，根据塔沃尔斯·波林酬金咨询公司，1991年全国最大的350家公司的CEO的平均总收入是130万美元。这个数字包括工资、奖金和长期奖励。其中121位执行购股选择权的首席

行政官，其中等收益是 690720 美元。

然而，与那些位于金字塔之巅的真正的富翁相比，130 万美元的总报酬显得太微不足道了。据报导，1991 年，H. J. 海茵茨公司的领导人安东尼 J. F. 奥雷利的总收入高达 7480 万美元，其中 7100 万美元来自于购股选择权。美国外科的主任莱昂·C·赫尔希的收入是 2260 万美元，其中 2080 万美元来自于购股选择权。美国国民医药公司的老板理查德·伊默尔的总收入将近 1700 万美元，其中 840 万美元来自于购股选择权，710 万美元来自于各种远期支付。

1992 年，CEO 的收入状况不算太坏。美国外科的赫尔希的收入将近 6100 万美元（他的妻子，图莉·约瑟芬，美国外科的副总裁，挣了将近 2700 万美元）。US 玩具公司的老板查尔期·拉扎勒斯，其工资、奖金和股权给他带来了超过 6400 万美元的收入。

有工资和酬金，津贴同样少不了。根据海伊·侯吉斯公司的跟踪调查，公司津贴和附加福利如下：

在 1991 年调查的公司中，有 70% 给行政官提供公司汽车或汽车津贴。

44% 的公司给行政官提供车位。

35% 的公司提供乡村俱乐部会员资格。

33% 的公司提供财务策划服务。

30% 的公司支付移动电话费。

19% 的公司支付配偶的旅行费。

17% 的公司提供公司飞机。

13% 的公司提供汽车司机。

6% 的公司支付个人法律服务费。

如果你拥有股票，你很有可能成为上述这类公司一家或几家的股东。换言之，你是所有者之一。没错。一位“所有者”。

令人惊讶的是，多数投资者忘掉了这一事实。你的股票所有权应当赋予你一定的权利，事实就是如此。然而，只是尽量力争得到给公司高层管理者某些同样的津贴和福利比。你我都明白，恐怕你

门都没有。

我并非主张去沾公司大腕的光及其慷慨的津贴，而是要说明：股东从其对公司的投资中得到的，不应该仅仅是红利和指望股价上涨。你应该能够享受某些津贴，说白了，享受来自于所有权的权力。

当然，要期望有权使用公司的喷气式飞机，或者想挣到 CEO 的薪金，或者去公司花钱的乡村俱乐部吃晚餐，是不太现实的。但是，要求能够从所有权资格中获得某些别的好处并不过分。作为所有者，你理应能够折价购买公司的产品和服务；理应能够参观公司的设施；理应能够折价购买公司股票——就像 CEO 那样。你还可以对公司如何运营有发言权。

“想的真是天上掉馅饼！”你会这样说。没有公司会提供这样的津贴和福利比，是吗？再想一想。

事实上，许多公司都明白，股东才是真正的所有者：公司的股东的确可以折价购买公司的产品和服务，可以参观公司的设施，可以从公司直接购买股票因而不必支付经纪人的佣金，可以有机会按市价打折买股，可以更容易对公司如何经营直接发表意见。

这样的公司哪儿去找？就在你面前的书中。

你手头现在拿着的就是一本让投资者获得津贴、福利比和赠品的最完整的指南。正如你将要看到的，我所定义的津贴，其范围相当广泛。它包括那些显而易见的福利比，如送给新股东的礼品或对购买产品和服务提供优惠。我所定义的津贴还包括其它不太“具体”的但同样重要的各种利益，诸如：

某些投资者得知其公司正尽力保护环境时所有的好感觉。

在涉及公司的运作时让人听到你的声音——不论声音多小——的能力。

得知公司向社区回报后你所产生的满足感。

循着这条思路，本书还讨论了其他类型的投资者津贴，如以最低佣金购买股票的能力，便宜的或免费的财务调查，折价购买封闭式基金的策略，减低信用卡和银行帐户服务费的最佳方式，甚至如

何从你的经纪人、财务顾问或保险代理商获得免费用餐。本书还有一份完整的公司名录，收录了 400 多家为投资者提供各种津贴、福利比和折扣的公司。

津贴到此还没有打住。在本书的结尾你会看到一些公司的打折优待券，包括《华尔街报》、《巴伦》、《福布斯》、《商业周刊》、《道琼斯新闻/回顾》、《微软电子表格》、《货币》、《奎克恩》和 20 多种主导性金融出版物、软件和数据库产品（参看本书后面所附的公司及其奖券的整套名录）。这些奖券价值近 1000 美元，这使本书可能成为你今年所进行的最佳投资。

对福利比，多数人，包括我自己在内，是存有疑虑的。毕竟，没有付出便无所得。那么，为什么有些公司为其股东提供津贴、福利比和赠品？事实上，正如你很快将在第一章中所读到的，这么做公司从中受益非浅。

目 录

序

致谢

导言

1 投资者能从公司得到什么好处	(1)
总能有所收获	(2)
股东基础多样化	(2)
股东作为顾客	(3)
股东作为“几尼猪”	(5)
良好的公共关系	(5)
便宜的股本金	(6)
报复因素	(9)
2 大户津贴	(11)
铺开迎客垫	(12)
股东假日礼品和折扣	(13)
给股东购买产品和劳务的折扣	(14)
给股东的娱乐性津贴	(15)
无附加费让股东对这些津贴心安理得	(17)
红利津贴	(18)
即将会有的更多的津贴	(19)
3 谁说你得付经纪费	(20)
经纪人受冲击	(20)
中间人之死	(21)
不收附加费的股票	(22)
股利再投资计划	(25)

基本要点	(26)
获得第一只股票	(28)
让它玩吧	(29)
部分股利再投资和备选性支付方案	(30)
保管服务	(30)
个人退休金帐户	(34)
自动提款/股利直接存款	(35)
送礼方案	(38)
节省卖出佣金	(38)
选择一项 DRIP	(39)
免费投资美国国库券	(50)
通过无附加费共同基金进行免费投资	(59)
收费、收费、更多收费	(60)
不断上涨的费用	(61)
投资者做什么	(62)
真正的无附加费基金	(64)
4 如果你必需一位经纪人，这儿有少挨宰的招数	(65)
再论迷雾等级	(66)
谈判、谈判、谈判	(68)
来自于经纪人的津贴和福利比	(68)
发现适合你的经纪人	(73)
了解你的权利	(74)
结论	(77)
5 打折买股票的额外回报	(78)
股票选择权	(79)
通过 DRIPS 打折买股票	(79)
折扣不是折扣	(80)
忘掉大买卖——除非你腰包鼓	(81)
对冲折扣	(81)

通过封闭式基金打折买股	(91)
6 积极主动股东的津贴	(95)
年度报告、季度报告, 10K 与 10Q	(95)
阅读年度报告	(96)
看数字	(98)
优待券及其他福利比	(100)
股东年度大会	(101)
免费礼品	(103)
公司有什么好处	(105)
跟公司核实	(105)
股东积极活动主义——权力津贴	(106)
个人投资者的权力	(108)
给公司打电话	(108)
新闻界的力量	(108)
投你代理人的票——股东活动主义的武器	(109)
结论	(112)
7 公司参观、博物馆及其他（令人吃惊的）迷人福利比 ..	(113)
美国巧克力镇	(114)
生性狂野	(116)
泡沫房屋	(119)
让印刷机停下来	(120)
移动声音	(121)
其他的公司观光、博物馆和展览	(122)
结论	(126)
8 社会责任投资	(127)
什么是 SRI（社会责任投资）	(127)
不要告诉我什么是对社会负责的行为	(128)
对业务有好处	(128)
挑选你的津贴	(129)

策略性的赠与.....	(132)
所有事业的股票.....	(133)
环境.....	(133)
公平就业/家庭权利	(134)
教育/儿童事业	(135)
社区关系/慈善捐赠	(137)
SRI 共同基金.....	(137)
华尔街有良心吗.....	(138)
9 从华尔街上挤出来的金融津贴	(139)
银行福利比.....	(139)
信用卡津贴.....	(141)
“低附加费”保险	(142)
无人认领的资产.....	(142)
给欧洲旅游者退税.....	(149)
免费的信用核查	(149)
社会保险核查.....	(149)
免费的财务信息和经济数据.....	(150)
关于如何省钱的进一步劝告.....	(151)
10 免费午餐不免费.....	(153)
股票分割(拆股)	(153)
公司为什么要拆股.....	(153)
为什么投资者喜欢拆股.....	(154)
原因或影响.....	(154)
并股.....	(155)
投资者做什么.....	(156)
如果你仍然想购买即将拆股的股票, 应当考虑的 一些关键因素.....	(156)
高收益股票.....	(157)
特别红利.....	(157)

首次发行.....	(158)
留意保险推销人制定的财务预测.....	(159)
优先变现累积股可能根本不是津贴.....	(160)
小心任何业已“担保”的投资.....	(161)
无风险政府债券.....	(162)
结论.....	(163)
11 公司津贴、福利比和赠品名录.....	(164)
继续关注优质股.....	(164)
参考资料.....	(280)

1 投资者能从公司得到什么好处

光说过去 10 年来投资者持有沃尔特·迪斯尼的股票不算亏,可能是过于谨慎了。这家娱乐公司的股票价格自 1984 年拆股调整价不足 3 美元以来一直在急剧上升。

但是,迪斯尼的股东们用他们所持有的股票不仅挣了钱,而且还省了钱。因为迪斯尼的股东们只要参加魔幻王国俱乐部金卡项目,就可以在迪斯尼住宿、游览主题公园和在购买商品上享受高达 30% 的折扣。

洛尔斯顿·珀莉娜公司的业绩虽不如迪斯尼那么令人难忘,但是这个宠物食品制造公司的股票并非不值钱。它的股票由 1981 年的每股 5 美元左右一直在急剧上升。然而,其好处并非仅此而已。在位于科罗拉多州启斯顿该公司所属启斯顿滑雪场,洛尔斯顿·珀莉娜的股东在住宿、租用滑橇、上滑雪课和缆车票方面获得打折。

J. P. 摩根公司在银行界已成为“质量”的同义词。该公司牢固地占有了市场,使其股东受益颇丰,其股票价格亦从 1982 年的最低价不足 12 美元急剧攀升。但是,摩根公司红利再投资计划(DRIP)的参加者通过按市价 3% 的折扣购买股票,获得的利益甚至更多。

小威廉·赖格利公司依靠许多广受欢迎的名牌商标,诸如双味薄荷、留兰香、多汁水果、大红、特级和好吧好吧(Huba Huba),在整个口香糖市场占有支配地位。虽然牙科医生可能不大喜欢赖格利,不过其股票业绩却让股东笑逐颜开。自 1982 年按每股 2 美元的调整后拆股价交易以来,其股票一直在直线上升。若嫌这些还不够,赖

格利会确保其股东手头有足够的公司产品——每年赠送每位股东20包口香糖。

迪斯尼、洛尔斯顿·珀莉娜、摩根和赖格利不过是为作为所有者的股东提供额外收入的众多公司中的几个例子而已。这些公司的津贴范围很广，从一般如作为福利比的赖格利口香糖，到为迪斯尼股东节省几百美元的潜在利益。福利比有时还包括折价购买股票的能力——就像摩根的DRIP（红利再投资计划）中的那样——或者投资于那些有慈善性项目或对社会问题十分敏感的公司所有的“好感觉”津贴。

有趣的是，许多个人并没有意识到他们选中的公司也有这样的津贴、福利比和赠品。这可能是源于大多数公司为其股东（真正的所有者）提供的不过是支付红利的支票以及股价上涨的希望。当然，有些经济学家和学者会争辩说，股东的股票收益就是所有那些可以指望从投资于股票所能得到的东西。我不同意这种看法。股东，不论大小，都应该被作为公司的所有者对待，而不应被像公司管理层没想要的继子那样对待。有些公司能够明白谁是真正的所有者然后以礼相待；有些则不。我并非谴责那些不向股东提供津贴的公司，而是想说明，适当地提供一些津贴和赠品不仅有利于股东，也有利于公司。因此，希望有更多的公司采取这种两全齐美之策。

总能有所收获

至于津贴和赠品何时兑现，人们禁不住会表示怀疑。毕竟，没有付出，哪来的收获？公司的津贴和赠品也是如此。股东不会无缘无故地从公司那儿得到一些东西。事实上，提供津贴和赠品的公司可以从几个方面得到许多好处。

股东基础多样化

原因之一是为了赢得多种多样的机构投资者及个人投资者。显然，在产品及服务方面向股东提供优惠可以吸引个人投资者。

公司为什么需要个人投资者呢？第一，大量的个人投资者可以分散所有权。范围广泛的股东基础将会使怀有敌意的收购者难以获