

C 文轩财经·财富人生系列

“金融鸡汤”

投资者必读
国际畅销书

!

「投資バカ」につける薬

千万别当 投资白痴

识破18种常见的金融陷阱

〔日〕山崎元◎著

李学奇◎译



汕头大学出版社

“金融鸡汤”

投资者必读
国际畅销书

!

「投資バカ」につける薬

千万别当 投资白痴

识破18种常见的金融陷阱

〔日〕山崎元◎著

李学奇◎译

汕头大学出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

千万别当投资白痴 / (日) 山崎元著; 李学奇译. 一汕
头: 汕头大学出版社, 2009.9

ISBN 978-7-81120-642-5

I. 千... II. ①山... ②李... III. 投资—通俗读物 IV.
B30.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 105328 号

《「Toushi Baka」ni Tsukeru Kusuri》

©Yamazaki Hajime 2006

All rights reserved.

Original Japanese edition published by KODANSHALTD.

Publication rights for Simplified Chinese character edition arranged with
KODANSHA LTD. through KODANSHA BEIJING CULTURE LTD. Beijing, China.

著作权登记号 图字: 19-2008-087 号



出品策划

网 址 <http://www.xinhua bookstore.com>

策划统筹 新华文轩

千万别当投资白痴

作 者: 山崎元

译 者: 李学奇

责任编辑: 黄珊珊

封面设计: 郭 炜 刘青文

责任技编: 姚健燕

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市汕头大学内 邮编: 515063

总 经 销: 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷: 北京通州皇家印刷厂

版 次: 2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 12

字 数: 160 千字

定 价: 26.00 元

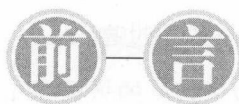
ISBN 978-7-81120-642-5

通讯地址: 广州市越秀区水荫路 56 号大院 3 栋 9A

电 话: 020-37613848 邮 编: 510075

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换



Foreword

“投资白痴”这个词并不是指那些“对于投资一窍不通的人”，而是指那些对于投资有很大兴趣，经常阅读投资理财书籍，购买信托投资等具有一定“投资意识”的人。从某种意义上来说，他们这么做实际上是一种“损失”，所谓的“损失”是指“没有意义”或者“亏损”，这些投资者中很多人在进行投资时往往会吃亏上当。因此我们把他们称做“投资白痴”。究竟为什么会遭遇这种事情呢？本书将对此进行详细的介绍。这样说可能会令很多人觉得不快，但在此想说的是，不只是购买信托投资的人，购买人寿保险的人、进行房产投资的人以及打算存款到私有银行的富人等等，都应该算是“投资白痴”。

不管是谁，吃亏都是令人不愉快的，谁也不想被称做“白痴”，因此需要尽快治好这种“病”。

各种“白痴病”到底能否治好，不进行实践是找不到答案的。本书的重点是进行预防，同时进行治理并预防这种病症的再次发生，也就是说希望提供一种“治本”的良药。如果这种良药起效的话，相信读者的免疫力会得到极大的加强，在今后的投资中也不会再遭受损失。

当前，个人资产投资迎来了热潮。

关于个人资产投资，纵观当前日本的投资环境，我有两个非常不满的地方：第一是个人投资者缺乏投资所必需的正确的信息和知识；第二是金融机构所提供的各种投资服务价格过高。

关于投资的相关知识，所谓的专家们出版了大量的辅导书和投资教育书籍，但是其中很多内容很明显是错误的。说得严重一点，这些书似乎不是为投资者所撰写的，而是为金融产品和金融服务产品的卖方牟利而编写的。资金对于每个人来说都是极其重要的，仅凭这一点，我认为就需要对这些错误进行修正。

在过去的十几年间，信托投资的委托费用显著增长，从中我们可以发现另一个问题，个人资产投资服务的成本非常之高。除了信托投资，人寿保险和私有银行等领域也都通过一些“隐蔽的方式”来收取高昂的手续费。很多金融机构标榜“一站式购物”，但暗地里却另有企图，他们会通过各种途径“蒙骗顾客，从而大赚一笔”。

虽说如此，但正如网络证券极大降低了股票委托买卖的手续费一样，我认为资产投资服务的价格同样也可以得到大幅度的削减。当然，我们不能只是守株待兔，而需要普及一些廉价而又合理的投资方法。

回顾过去与投资相关的服务（不仅适用于投资领域，而且适用于整个金融商务领域）我们可以发现，它主要分为两种类型，即“低价高效地提供产品和服务”和“使赢利机制复杂化，或通过蒙蔽顾客等方式来提高利润”。例如，证券投资基金就是从前者衍生出来的，而采用成功报酬体系的对冲基金则通过隐性的方式来提高卖方的利润率，可以说它属于后者。对于个人投资者来

说到底哪种方式好？答案应该是前者。

实际上在现实中，很多金融产品都是用来蒙蔽顾客的，卖方则在暗地里赚取利润。而卖方常常会使用“这一产品肯定能获利”、“现在不买将来会后悔”等推销词极力怂恿顾客购买。

如果听信这些言辞并购买相关产品，你很快就会走上“白痴投资”之路。为了提供一种“预防药”来对付这些花言巧语，本书通过“为什么你自己不去获利？”、“请具体告诉我风险的几率”等“正确”的问题来进行反问，从而给读者提供一些意见和建议。当然，进行这种质问的目的不是为了驳倒卖方，而是希望投资者能理清思路，冷静地对产品作出分析。

进行“正确的质问”以后，针对各种投资产品及其销售，对卖方的企图和具体手段以及一些隐性的成本进行分析，并明确指出哪个行、哪个不行，给出明确的答案。

从立场上来说，我个人也是属于卖方市场中的一员。但在金钱问题上，亏损与赢利以及好与坏是通过具体数字来进行评价的，因此，某种想法正确与否，对于明白人来说是一目了然的。所以，从长远来看，商业发展也是“正直一点比较好”。另外，我认为，为了促进市场的成熟和发展，需要给广大的个体投资者提供正确的信息。

如果个体投资者能够获得正确的信息，并培养起敏锐的判断力的话，卖方所提供的商品质量自然就会有所提升，而资产投资行业也会得到更大的发展。换句话说，如果个体投资者无法获得与产品投资和资产运营相关的正确知识的话，那么市场上将永远充斥着“不利于买方”的产品，而且肯定还会不断地出现各种类

似产品。另外，我觉得，如果市场和商品层次太低的话，即使能够赢利投资过程也缺乏乐趣。

当然，如果个体投资者不能获得准确的知识与信息，就会不断购入各种亏损产品（对卖方有利的商品），严重的话甚至会导致破产。我坚信，只要读了本书所介绍的“正确的质问”，投资者破产的可能性就会降低很多。

本书所介绍的都是不利于卖方的内容。如此一来，卖方有可能会对我怀恨在心。在此我想表明我的本意，我曾经担任过一些金融机构主办的演讲或者是培训班的主讲，从主办方那里获得了一些收入，因此，我也很想和卖方搞好关系。

卖方提供的很多商品对于买方来说都是极其不利的。本人认为，这种劣质产品泛滥的现象对于社会和经济的发展都具有负面作用，而且还会阻碍商务流通领域的发展。从长远来看，逐一培养顾客才是最重要的。

即使卖方对我怀恨在心，我也相信传递正确的信息对我本人来说是一笔很合算的“投资”，正因为如此，本人才出版此书。

不管怎样，个体投资者必须要用理论来武装自己，掌握正确的投资知识，治疗（或者是预防）“白痴投资”病，从而能够按照自己的分析去进行投资。希望本书能够对此有所帮助，让投资者们不断聚集财富。

目 录 Contents

第一章 “对常识的质问”篇

这些常识，其实错误百出！

3 如果有人跟你说“现在投资肯定能够获利”

正确的质问 1 “那么你自己为什么不投资呢？”

12 如果有人跟你说“长期投资可以减少风险”

正确的质问 2 “请出示风险减少的证据。”

21 如果有人跟你说“不觉得把资金存到银行获取低额利息是一种很愚蠢的做法吗？不如进行信托投资吧，可以获得高额利润”

正确的质问 3 “为什么极力建议进行高风险的信托投资呢？”

29 专栏 不得不知的基础知识 1 “投资”与“投机”有何差别？

31 如果有人跟你说：“学会图表分析，就能掌握买卖的时机”

正确的质问 4 “请出示证明图表分析法有效性的相关数据。”

- 38 如果有人跟你说：“日本经济财政即将崩溃，政府将要征收资产税并削减存款。最好趁现在把资产转移到可以赚取外汇的商品上”

正确的质问 5 “国家财政在 10 年内崩盘的几率为多大？”

- 46 如果有人跟你说“你要是倒下了，你的家人该怎么办呢？购买人寿保险是对家人负责”

正确的质问 6 “请告诉我人寿保险的附加保险金是多少。”

- 55 专栏 不得不知的基础知识 2 认识投资产品的四大原则

第二章 “对信息的质问”篇

面对信息乱了阵脚的人赚不了钱

- 59 如果有人跟你说“我们制定的投资方法完美无缺”

正确的质问 7 “如果你们的投资方法真的是正确的，为什么没有人效仿？”

- 66 如果有人跟你说：“选择好的基金的话，扣除手续费后也能获得高于标准利率的收益”

正确的质问 8 “事前如何判断一个基金的好坏？请说出判断的依据！”

- 74 专栏 不得不知的基础知识 3 卖方获利的三种方法

- 76 如果有人跟你说“应该集中投资效率高的产品，那样比较容易大赚一笔”

正确的质问 9 “集中进行投资的话风险不也增加了吗？”

- 86** 如果有人跟你说“世界上没有完美的投资产品。我们的这种产品风险不大，而且可以获得很高的回报”

正确的质问 10 “该产品与‘个人国债+日本股票’相比哪个更有利？请用数字告诉我。”

- 97** 如果有人跟你说“出租房投入再多也成不了你的，还不如果断地购买‘自己的城堡’”

正确的质问 11 “能靠房地产赚钱的仅仅只有房地产商和银行，不是吗？”

- 106** 专栏 不得不知的基础知识 4 不能让卖方知道自己可投资的金额

第三章 “对流行的质问”篇

随大流则会遭殃

- 111** 如果有人跟你说“月分配型基金之所以销量如此高是因为它符合个人投资者的投资需求”

正确的质问 12 “月分配型基金实际上是一种亏损产品，不是吗？”

- 122** 如果有人跟你说“用美元成本平均法投资可以减少风险，购买的单价也会降低，所以很有利”

正确的质问 13 “高风险、高成本的美元成本平均法什么地方有利？”

- 129** 专栏 不得不知的基础知识 5 从“活力门（Live Door）事件”看“经营者的行为类型”

- 131** 如果有人跟你说：“成功报酬型基金的手续费比较合理，而且基金管理员也在投资”

正确的质问 14 “成功报酬型基金不是免费转让期权吗？”

- 139** 如果有人跟你说“外币存款投资可以获得很高回报”

正确的质问 15 “不管投资什么货币，不是都和日元的情况差不多吗？”

- 147** 专栏 不得不知的基础知识 6 “事先决定售价原则”是不利的

- 149** 如果有人跟你说“纸币有可能会变为废纸，但黄金不会跌价，所以我建议把部分资金用于黄金投资”

正确的质问 16 “黄金投资既没有利息又没有分红，为什么要建议我进行投资？”

- 154** 如果有人跟你说“这是符合顾客需求的最新衍生产品”

正确的质问 17 “只要卖方不出现计算错误，买方就不可能通过衍生产品获得收益，不是吗？”

- 158** 如果有人跟你说“随着赔付政策的解禁，银行存款也存在一定的风险。还是尽快把资产转移到外国的私人银行比较好”

正确的质问 18 “我连英语都看不懂，叫我怎么去信任一个法律和制度都有很大差异的外国银行呢？”

- 164** 专栏 不得不知的基础知识 7 日本的信托投资“被过高评价”

- 167** 后记

◀◀ 第一章

“对常识的质问”篇

这些常识，其实错误百出！

Part One

如果有人跟你说“现在投资肯定能够获利”……

正确的质问 1 “那么你自己为什么不投资呢？”

知道肯定能够赢利的话，
所有人都会出钱投资

对于大多数人来说，金钱的重要性仅次于性命。

在日本，自古以来就有人把金钱看做是“邪恶”的东西。但是，赚钱、积累资金绝不是可耻的行为。如果没有一定的资金，连最基本的生活都无法保障，而且也会给其他人增添不必要的麻烦。相信大家都知道“破财消灾”一词。另外，如果能够积累更多的资金，那么不仅是在金钱方面，在精神方面也可以更加富有。

金钱不能成为人所追求的目标，但是作为个人的自由和生活的基础，金钱又必不可少。有时候，存款的多少还是判断一个人的人格和社会地位的标准之一（虽然我不太赞同这一点）。

正因为如此，很多人虽然嘴上不说，但心里肯定都希望能

够“多赚钱”，“获取更多的钱”。然而，世上却有一些心术不正的人，利用人们的这种“愿望”、“心理”来夺取他人的金钱，我们对此必须提高警惕。

本书的读者中，肯定有人接到过诸如证券公司、房产公司或者是商贸公司所打来的推销电话吧：

“A公司的股价肯定会上涨，现在买入肯定能赚钱。”

“黄金价格达到了18年来的最高价。考虑到现在的经济形势，黄金价格上涨是必然趋势。如果现在不投资黄金的话，以后你肯定会后悔的。”

对于推销人员来说，妄下断言本身就是一大禁忌。然而在现实生活中，很多销售人员却经常这么做。相信很多人就是听信了推销员的这种言论而不自觉地在协议书上签字的。

证券公司的推销员的确比一般人要了解市场，同时他们对于自己公司所开展的信托投资等一系列业务也非常熟悉。但是，在市场环境中，“熟悉”与“预测能力”是两码事，这一点在现实生活中往往被人们混为一谈。因此，在普通民众从销售人员那里获得一些自己所不知道的知识后，会夸赞他们“好厉害”，或者认为“证券分析专家和战略家们的言论肯定是对的”，从而很容易听信对方。

销售人员的工作并不是培养顾客群，他们自始至终就是为了推销自己公司的股票和产品，获取利润。不管是优秀的证券分析专家还是战略家，归根结底都只是推销金融机构各种产品

的推销员罢了。推销人员对各种金融产品了如指掌，也具备优秀的推销技巧，但是“推销知识和经验”与“投资知识”却完全不是一回事。

如果知道肯定能赚钱，那么这些人应该会用用自己的资金去进行投资。在肯定能赢利的状况下，即使没有资本他们也会贷款进行投资。然而，他们却并没有这么做，而是希望利用他人的资金，向他人推销自己的产品，这到底是为什么呢？

要说原因，其实是他们没有自信（即使他们的判断是正确的）。正如前文所说，如果这些推销员们确实掌握了正确的信息和秘诀的话，那么他们自己应该会利用这些信息去获利。

“卖方赢利就是买方吃亏” ——适用于所有金融商品的永恒法则

假设你的银行定期存款到期，你想延期并前去银行交涉，而银行则会给你提出以下的建议：

“现在利息非常低，这么低的利息还把钱存起来您不觉得亏吗？与其存起来，还不如办理信托投资或者外币存款业务呢。虽然不能保证不赔，但是利率非常高。”

听到这番话，你会怎么想呢？相信有人会想“是啊，真是这样”。

在这种情况下，最重要的是不能盲目听信他人，而要冷静地进行思考。不要急于得出结论，而是要花时间冷静地分析能否赢利。打算采纳银行建议时，要分析卖方（销售公司和引资公司）会获得多少利益，自己能获得多少利益，或者会遭受多少损失，需要冒多大的风险。在对这些问题进行深思熟虑的基础上，再把资金投到自己看好的产品上。

只要对某商品有一点点疑问，或者有任何不能说服自己的地方，都不要进行投资。简单说来，如果你觉得推销员自己都不能把金融产品的相关内容解释清楚的话，不论他说什么甜言蜜语，最好都不要进行任何投资。

由于推销人员也是专业人员，所以他们也是不会轻易罢休的：

“现在我们正在做活动所以条件很好，如果您现在不办理的话，以后就没有这么优惠的条件了。现在不办理就亏了。”

推销人员会通过这些方式来说服你。然而，即使你放弃了投资也不会遭受损失。

银行存款和信托投资以及人寿保险等流通商品有一个共同点。那就是，所有商品的价格都是通过包括专家在内的人群，通过市场交易所形成的，商品的收益是由卖方和顾客共同分享的。因此，如果你不知道卖方销售一个产品能获得多少利益，