

<<在股市赢得高额回报的解决方案>>

图书基本信息

书名：<<在股市赢得高额回报的解决方案>>

13位ISBN编号：9787500668541

10位ISBN编号：7500668546

出版时间：2007-7

出版时间：中国青年

作者：大卫·罗杰

页数：210

译者：罗文

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<在股市赢得高额回报的解决方案>>

### 内容概要

如何理解并掌握那些影响股市的主要因素，它们如何作用于股市业绩以及怎样运用它们获利更高的投资收益，这是本书要解决的核心问题。

美国著名股市走势分析专家大卫·罗杰以30年成功的投资经验，以建立总体股市走向概率而闻名世界。

他向陈旧的“买入并持有”的投资模式提出挑战，认为如何人们只是被动承受股市周期而不是去利用它，投资者会使他们自己以及他们的盈利服从于股市的涨落不定。

即使与卖空结合起来，也永远不会成为真正的赢家。

他所提出的全新的投资组合方法，帮助投资者真正理解股市，准确把握市场整体走势，通过市场预测把握市场投资时机，以及掌握投资时机的最佳途径。

不管你是基金经理还是个体投资者，这本书都会成为你追求高额利润的基石，利用股市运行规律赚钱而不是成为股市牺牲品。

## <<在股市赢得高额回报的解决方案>>

### 作者简介

大卫·罗杰是一位著名的股市走势分析专家。  
罗杰以他建立的总体股市走向概率而闻名世界。

他对传统的投资策略是提出质疑，进而提出新的投资组合方法。  
大卫·罗杰是瓦特加资产管理公司的建立者和首席投资官。  
他还是《投资者关系与策略沟通》的高级财经文章作者。  
罗杰在投

## <<在股市赢得高额回报的解决方案>>

### 书籍目录

导言 第一部分 把握市场整体走势 第1章 影响分散投资的决定性力量：整体市场 第2章 另类投资市场 第3章 “购买并持有”的闹剧 第二部分 通过市场预测把握市场投资时机 第4章 赚取市场均值的简单方法 第5章 顿悟：正确预测市场走势 第6章 应用市场预测技巧的方法 第三部分 掌握投资时机的途径 第7章 一份关于投资时机的宣言 第8章 无用的数据 第9章 技术性时机的信号 第四部分 我的投资管理方法 第10章 我的共同基金资产分配方法 第11章 我的对冲基金管理方法 第五部分 其他优秀的投资管理方法 第12章 投资长期 第13章 其他时机选择方法和资源 后记

## &lt;&lt;在股市赢得高额回报的解决方案&gt;&gt;

## 章节摘录

影响分散投资的决定性力量：整体市场对于一家成功的公司，其股票的投资收益率长期来讲一般要高于通货膨胀率。

了解到这一点，并有像通用电气、微软、波音、思科系统公司、英特尔及其他蓝筹股作为例子，金融服务行业在过去的30年中取得了两个非常重要的成就：1。

它使人们认识到“投资股票市场是一种积累财富的方法”。

2。  
它还使人们了解到“专业资本管理（特别是共同基金）是积累财富的一种最佳手段”。

从职业管理的早期开始，大多数投资经理就已经是所谓的“积极经理人”了。

虽然我在学术界的朋友们曾经告诉我期货和期权协议的雏形可以追溯到古希腊，但对于格雷厄姆和多德，他们甚至做梦都不会想到投资衍生品这个概念。

在货币管理早期，没人会知道“指数化”或“被动投资”等概念。

对于刚入市的股民，本杰明·格雷厄姆和戴维·多德的经典著作《证券分析》被视为“价值投资”的圣经。

1934年由麦克劳希尔出版以来，这本著作一直是积极的证券经理们的启蒙教材。

我在本书中的任务并不是贬损格雷厄姆和多德杰出的理论，我的任务也不是对哪位证券经理的工作方式或他选取股票的方法提出质疑。

我的任务仅仅是帮助人们驾驭那种对于分散的投资组合来说最重要的决定性力量：整体市场。

请不要忽略它的重要性，相反地，应该以新的、更好的和更有效率的方式来充分利用它的影响力。

纯粹的积极经理人可以被定义为那些在选择和持有股票方面做得比其他人更好的人，他们总是选择长期持有股票——虽然他们会定期地重新配置他们的资本（出于各种原因，他们会通过重新配置的方法卖掉所持有的一只或几只股票，并将这些资本重新投资于其他项目）。

打个很好的比方，他就仿佛处于一场没有终点的集体赛马中。

凭着他所选择参赛的赛马，他宣称自己将会在比赛中胜出。

他有一个优势，那就是在比赛过程中，如果他那些值钱的赛马中的一些跑累了，或者事实证明它并没有那么高的价值，那么他可以从畜栏中牵出新马作为替换。

对于多数投资经理来说，有4%的资本放置不用已经是一个很高的比例了。

因为投资经理的工作就是将手中的资本尽可能充分地投资到证券市场中的各种机会当中。

这是他的客户的要求，因为那就是他们一直以来的理解：投资于，或者“拥有”那些有前途的公司。

起初积极经理人宣称，由于他们选择股票的能力，他们可以赚取比非专业投资者高得多的回报率。

就像耶鲁大学首席投资师大卫·斯文森在《非传统的成功》一书中形容的那样，他们是“证券挑选者”，他们的目标是高于一般水平。

“在残酷竞争的环境下，面对众多高水平、有着极强动力，并且挣着高额薪水的竞争者，积极经理人奋力建立并加强自己的优势以获取突出的业绩。

”斯文森写道，“在这个积极经理人的较量中，有很多人尝试，但只有极少数人可以获得胜利。

”在这场较量中胜出的，为什么不是那些比较传统的专业投资顾问呢？

为什么根据历史数据，绝大多数投资者都只能达到平庸的业绩呢？

我的答案是，缘于竞争和欺骗，以及市场结构本身，还因为金融服务业甚至商学院所教授给美国人的那种所谓的股市投资最优方案。

噢，多好的商业模式传统的投资经理凭借他们构建投资组合的技能收取费用。

随着业务的发展，所管理的资产价值成为了收取费用的依据（这一点得到了政府监管机构的认可）。

这是一种不错的商业模式，对于以下三个方面有着同样的激励：（1）赚取利润（业绩表现）；（2）

增加所管理的资本存量（市场营销）；（3）保护现有资本（风险控制）。

一旦现有资本量足以负担公司日常运转所需费用，那么随着所管理资本量的增加而增加的管理费中的大部分就直接成为了公司的利润。

虽然需要增加一两名交易员、分析师、会计人员，可能还要几名客服人员和销售代表，但总体来看，

## <<在股市赢得高额回报的解决方案>>

管理10亿美元投资与管理100万美元投资相比，差别只是经营成本的少许增加而已。

当然，所有好的商业模式都会引入竞争。

随着职业货币管理逐渐被接受，投资市场正在经历一个市场营销学原理中提及的过程——产品差异化。

面对竞争，积极经理人不再仅仅是股票选择者，他们转眼间成为了“价值经理”、“成长经理”或者“证券收入经理”；也许他们成为了“小型资本经理”、“中型资本经理”或者“大型资本经理”；他们还有可能成为“要素经理”、“价格合理的成长经理”、“保守型成长经理”、“核心的成长经理”等等。

职业投资经理使自己在投资风格、风险取向或者股票选择方式等方面区别于他人。

当然，他们的这些风格、取向、方式，以及他们所受到的相关训练，这些都毫无疑问地是决定他们投资业绩的关键——或者至少他们是这么宣传的。

不知何时何故，职业投资经理、美国的投资业和全部投资者都发生了转变，这就像是那位自称是莎士比亚私生子的威廉·达文南特爵士一样。

这位17世纪的英国诗人及剧作家以改写他那位有名的父亲的戏剧作品而闻名。

他甚至尝试过给《罗密欧与朱丽叶》写一个喜剧结局。

出于单纯或者天真的意图，职业投资经理也同样改写了历史以迎合自己的利益。

每一名经理都宣称自己有一套不同的投资风格或股票选择方式，使他区别于其他同业者，而且他们每个人都立志于创造高于平均水平的业绩。

这一用来作为参照的基准点往往是市场整体的均值，比如标准普尔500股票指数。

提到投资业绩，令人悲哀的事实是绝大多数积极经理人都没有什么独特的表现，他们的表现基本相同，而且一般要低于他们所选取的基准参照点。

为什么事实会如此呢？

美国历史上的投资主流（包括职业投资者和非职业投资者）一直是比较传统的。

他们不经营对冲基金或商品基金，他们不监督共同基金的配置方案，他们一定不会关注市场时机选择，他们也不会去使用指数化。

他们可能是打理共同基金、保险或者养老金业务的积极经理人，可能是为有钱人管理那种典型的充分分散的长线股票组合的投资顾问，也可能是管理他们自己投资的富有的个体投资者。

什么是他们寻求真正卓越的投资回报率的障碍呢？

答案是：（1）只投资于那些好的公司；（2）过于强调投资多样化。

投资者只会购买那些好公司的股票。

在我早年当研究分析员和机构销售员时，我有机会见到那些在行业中最聪明最成功的资本经理，他们中的很多人曾在美国顶尖商学院读过书。

他们中的一部分人是从其他行业，如经纪公司的研究员、交易员或销售等职位转行过来的；有少数人具有学术背景，并且曾是成功的个人投资者，因此成为注册投资顾问是他们正常的职业发展路线；其中有一个人甚至于几年前在一场由报社赞助的炒股比赛中胜出，并且由此涉足职业投资顾问这一行业。

我无意诋毁传统投资经理的职业技能和他们的重要性。

显然你不会希望他们选择那些会在六个月之内破产的公司的股票！

在构建投资组合的过程中挑选个股是重要的——只不过没有他们想让你相信的那样重要。

与我那位夏洛特的整形外科医师朋友一样，这些经理人中的绝大多数都遵循着同样的价值观：“我只买那些好公司。

”我已经听过这句话很多次了。

这些聪明绝顶的人中的每一个都断言，决定他们投资业绩的最关键因素就是他们选取好公司的方法，或者换句话说，就是他们的投资风格、他们研究和选取股票的方法。

那么这是真的吗？

.....



版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>