

# 股市红红火火 但风险时刻存在 纵似夏日晴 需防骤风起

□记者 宋锋辉

今年前5个月的大涨,让一些投资者忘了风险,1月19日的暴跌似乎从来没有发生过,而近期的暴跌和盘中巨震再次给投资者敲响了警钟。股市风险始终存在,投资者应时刻防范风险。

## 看新闻、知政策,合理控制仓位

上周四,股市再次发生巨震,上证指数巨震6%,创业板巨震8%。当盘中指数大幅跳水时,很多人可能觉得“完了”,也有人称这次盘中跳水为“头七祭”,因为7天前的5月28日,A股暴跌,沪指跌6.5%。

这与投资者印象中的市场完全不同。从去年7月A股市场启动,到去年10月开始加速上扬,今年以来更是以迅猛之势连连攻克多道整数关口,沪指似乎要直奔5000点,可正当大家翘首等待沪指站上5000点的时候,指数折戟沉沙了。

市场的下跌和巨震提醒我们风险是始终存在的。那么,股市存在哪些风险呢?

从大的方面来看,存在系统性风险和非系统性风险。所谓系统性风险,又称市场风险,是不可分散的风险,它是由某种原因导致的所有股票都下跌的风险,如由于汇金减持四大行、“5·30”临近形成的心理压力、新股发行等原因导致的“5·28暴跌”。

系统性风险有时持续很长时间。比如在2007年牛市结束后,虽然有2009年的大反弹,但是由于通货膨胀的存在,央行不断提高利率水平,股市进入熊市,持续了五六年。其间,虽然有个股表现不错,但是大多数股票走势是向下的。

有时,系统性风险也很短暂。比如今年1月19日出现的暴跌和5月28日出现的暴跌,这种情况的出现一般是由于一些政策性事件或其他影响重大的事件发生,结合其他因素导致的大跌,有时也可能是洗盘行为。

那么,如何防范系统性风险呢?齐鲁证券投资顾问陈聪表示,系统性风险不能通过分散化投资来防范,买入一堆股票其实相当于重仓买入一只股票。防范系统性风险,要靠仓位,控制仓位,就能在系统性风险来临之际减小损失,也能为后续操作留下空间。

## ■ 系统性风险

- **政策风险:**经济政策或管理措施引起的股价下跌。
- **利率风险:**利率上调引起股票投资价值下降导致的股价下跌。
- **购买力风险:**又称通货膨胀风险,轻微的通货膨胀会刺激投资,但超过一定比例,会导致货币购买力下降,也会给投资者带来损失。

## ■ 非系统性风险

- **经营风险:**上市公司经营不善,盈利下降,甚至倒闭带来的风险。
- **财务风险:**上市公司资金筹措产生的风险,如上市公司丧失偿债能力。
- **信用风险:**也称违约风险,指不能按时向股票持有人支付本息而引起的风险。
- **道德风险:**上市公司高管不道德的行为给投资者带来的损失。
- **黑天鹅事件:**无法预料的事件发生引起的风险。
- **投资者主观因素造成的风险:**如盲目跟风、贪婪、恐惧等。

## 多了解、多学习,防范风险

除了系统性风险,投资者在投资时还会面临很多的个股风险。比如去年獐子岛的扇贝损失,就是由寒流引起的,这是无法防范的。再比如,双汇因央视“3·15”晚会曝光瘦肉精事件引起的股价暴跌及酒鬼酒因塑化剂造成的股价暴跌。

中原证券投资顾问吕鹏瑜说,黑天鹅事件无法预料,难以防范,一旦遇到,投资者最好果断离场。

股价每天都在波动,每次波动都有风险。对于投资者来说,个股存在的风险,如财务风险、管理者的道德风险、信用风险等,虽然不太容易防范,但还是可以通过了解相关公司的新闻报道、基本面变化等进行预防。

对于投资者来说,还有一种风险是可以防范的,那就是由投资者自身主观因素造成的风险。

从风险成因来看,有些风险是客观因素造成的,如我们之前提到的系统性风险,但是有些风险则是主观因素造成的,如盲目跟风、不必要的恐慌、贪得无厌、错误估计形势、错过买卖时机等,其中盲目跟风和贪得无厌是会将投资者置于死地的两种常见风险。

对于这些由主观因素造成的风险,需靠投资者不断学习和感悟来防范。

## 你不可不知的经济学常识⑦

### 从敝帚自珍看禀赋效应

□记者 郭飞飞

金窝、银窝不如自家的草窝,用一个成语来概括就是敝帚自珍。这是为什么呢?除了家庭能带给我们温馨,还有别的原因吗?本期经济学常识我们就来看看行为经济学中的禀赋效应。

禀赋效应,简而言之就是指人一旦拥有某个物品,那么他对该物品价值的评价就比拥有之前大大增加。

真的如此吗?经济学家曾设计了这样一个实验,通过买卖价格解释禀赋效应。经济学家将被试者分成三组:第一组为卖方组,每个人得到一个杯子,然后说出他们愿意出售杯子的最低价格;第二组为买方组,他们没有杯子,要说出愿意出多少钱买这个杯子;第三组为选择组,他们可以选择是接受一个杯子还是接受一定数量的钱。

按照理性人的推测,这三组人给出的价格应该是差不多的,但结果出乎意料,卖方组给出的价格约是买方组和选择组的两倍。

由此,经济学家推定:同一个物品对不同的人而言,价值并不相同,放弃的痛苦要比得到同样东西的快乐更强烈。

您想想,这样的例子在生活中不是有很多吗?

妈妈在女儿谈恋爱的时候往往总是看到男孩的不足,结婚后则是丈母娘看女婿,越看越喜欢;有的男孩当初抱着试试看的态度追女孩,没想到越接触越喜欢,最后把女孩娶回了家;很多女孩衣橱里面一多半的衣服都是没有穿过的,但又舍不得扔掉或是送人;有的股民买了股票后,就会爱上自己买的股票,偏执地相信它一定会大涨……

看完以上分析,您是不是觉得炒房炒成房东、炒股炒成股东也不是啥难以理解的事情了?

那么,我们如何利用禀赋效应呢?来看看下面这个精明的商家是怎么做的吧!小王经营一家宠物店,经常有小孩想买小动物,但是家长不同意,后来小王想出了这样一个点子:买家可以把小动物免费带回家养两天,然后决定是否购买。这样一来,很多家庭在与小动物朝夕相处的时光里感受到了动物带给他们的快乐,大多会愉快地决定购买。

其实,很多商家的营销方法都利用了禀赋效应,顾客体验后增加了对商品价值的评价,然后购买,商家从中获利。

所以,在生活中,如果您对某人、某物在进行权衡取舍时,有一丝犹豫和不安,那就先想想禀赋效应,再作决定吧。

