

城 点金故事

# 做期货 该认错时就认错

蔡先生是老期货了,从事期货行业 20 多年,是中国第一代期货人。之前曾任多家期货公司总经理,十多年前自己创业从事商品产业研究和期货交易。蔡先生喜欢喝茶、点香、桥牌,看看盘喝茶打打牌,谈笑之间做两笔交易,有种上海“老克勒”的腔调。

蔡先生 1984 年从上师大化学系毕业,分配到静安区业余大学教化学,当了 7 年的老师。后来深圳改革开放,蔡先生就去了那片热土。有一天无意看到《深圳特区报》上登了个招聘启事:招 18 岁以上的有为青年,待遇优厚。蔡先生看看自己似乎还算符合条件,就去了。结果这家公

司是中国第一家获批的中外合资期货公司。这一去,从此就踏入了期货业。在这家公司,蔡先生获得了人生的第一次高薪。当时,没人懂期货。什么是套期保值、怎么回避风险更没有一点概念。但是,那个时候找客户容易,佣金很容易就赚到手了。上世纪 90 年代,那些经纪人最好的一年赚几百万,差的每月也能拿 1—4 万。

积累了经验后,蔡先生到了中国第一家国家级的期货公司,并被派驻在上海公司做高管,后又调任集团管理风险。期货的风控是最难的。蔡先生每天盯着公司的头寸,看公司的头寸占市场份额多少。会有

啥风险吗?会出事吗?蔡先生对有些巨资开户的客户也始终多留了一份心。上世纪 90 年代初的时候,子公司有个客户拿了 4000 万开户。那时候,4000 万是很大很大的金额。当然现在也是很大的金额,那时候更大,天文数字一样。公司里大家都很开心,大客户嘛。不过蔡先生还是坚持再查一下资金来源。有的资金来路不明,魄心动,急于盈利,就容易出事。真出什么事,也会影响到公司的风险。后来查下来,果然是一家公司挪用了公款。

2009 年,蔡先生决定自己创业,不替人打工了。这下彻底自由了,他专注在期货研究和交易上,坚

持按照自己的三点原则做交易:决策要理性。理性就是说这笔交易不是冲动、凭感觉的。理性的基础是大量数据支撑,数据说话。蔡先生养了一个团队,专门收集数据研究数据,为最后的决策提供依据。

交易有节奏。节奏这东西有点说不清,但是能感觉到。不管是文学、电影、音乐还是金融交易、大自然更替,都有自己的节奏。一步节奏踏对了,后面几步都会踏上。有种老天爷帮忙的感觉,做什么都顺。节奏一乱,没有合拍,就容易亏钱。

该认错时就认错。投资就是一个试错的过程,谁也不知道明天市

场会怎么样。既然是试错,那么发觉错了就认错。跟市场不一样就是自己想多了。买入的时候蔡先生是技术派,出现 1 个买入信号时,进 20% 资金。有 2 个信号了,30% 仓位。3 个买入信号同时出现了,那就 50% 仓位。

期货是一个很残酷的行业。以前一直有种说法,说 10 个人里面 9 个人输 1 个人赢。蔡先生觉得,实际情况可能更加残酷,赢家的比例可能更低。他自己交易的时候非常小心,头寸不会超过 50%。年过 50,他不想让自己睡不着觉。

毕竟,吃得香、睡得踏实最重要。

金鑫

## 余额宝限额 10 万后,活期理财去哪里?

城 阿姐算盘

8 月中旬,余额宝第二次下调了最高额度,今年以来余额宝最高额度已经由年初的 100 万元下调至 10 万元。按照家庭备用金要留足 3—6 个月,再加上预备的老人医疗费、小孩学杂费等大额开销,手头有个 10 多万元现金的上海阿姐也不在少数。以往可以都放在余额宝里,现在额度减少,多出来的去哪里?

其实现在除了余额宝,活期理财产品也还不少,有的收益还比余额宝更高,上海阿姐们可以有更多的选择。

### 银行系宝宝 存取更便利

虽然说银行的活期存款利息只有 0.35%,近乎没有,但为了争抢客户,也推出不少宝宝类产品。

尤其是一些规模比较小的银行推出的活期理财产品,收益还是不错的。如上周渤海银行的添金宝,7 日年化收益率达到了 4.27%,比余额宝的 3.97% 高不少。银行的宝类产品最大优势就是方便,比如一些薪金类产品,工资一入账就可以理财,消费起来更是没有任何阻碍:添金宝可以直接在 ATM 机上取现、转账或者直接刷卡消费,取现也不像余额宝那样有 5 万元限制,还支持立刻到账。不过对于上海阿姐们来说,唯一缺点可能就是网点少了些。

不过民生银行的一款如意宝可以解决这个遗憾,因为民生的网点还是要多一些的。取现的话,如果绑定民生银行借记卡可以马上



绍波 画

到账,如果不是民生银行的借记卡的话,取 5 万元以上最长时间要 2 天才能到账。

### 跨界系宝宝 消费场景多

除了阿里之外,腾讯、百度、京东、移动、联通、苏宁、新浪等都有自己的宝类产品。投资电商宝类产品的钱既可以理财,也可以购物;放在电信宝类产品的钱通常是预存的话费……

如微信的理财通,更近似于一个理财的渠道,不仅有宝类产品可以选择,还可以选择一些长期的产品。如最近的一款华夏基金财富宝产品,7 日年化收益达到了 4.545%,秒杀活期产品,但是锁定

期也只有一个月。微信理财通不仅可以从银行卡转入资金,连平时抢红包日积月累的小钱,也都可以加入“零钱理财”。

更重要的是,如果你在微信理财通里有投资,那么你的钱包里面还会出现“微粒贷借钱”的服务,它可以给你一定的额度,一般对于上海阿姐们来说,万一有不凑手的时候,就可以通过它来调头寸,通常可以借到 500—4000 元左右。

跨界来理财的好处就是这些“外来户”通常每逢佳节,都会大搞活动或者送自己的消费红包,可以为上海阿姐们带来额外的收益。

不过跨界系宝宝的每日提现通常都是最低的,大部分只有 5 万元左右。

### 基金系宝宝 理财更专业

除了银行类宝宝,基金公司、证券公司和基金代销公司也推出了各种宝类产品,毕竟宝类产品本质上就是货币基金,因此专业的基金公司或证券公司推出的产品,在收益率上,可能会相对更稳定一些。

如上周,国富基金的“现金增利宝”的 7 日年化收益率可达到 4.5%,比余额宝足足高了 0.53%;不过一般来说,基金系宝类产品通常有单日取现限制,通常单笔不超过 5 万元,每天最多可取 50 万元。

郑海阳

城 行长手记

## 银行贷款没那么难

“公司经营缺钱,想贷款。”“有房么?可以抵押办理经营贷。”“利率大概多少?”“基准上浮 30%,6.37%。”“月息吗?”“年化利率!”“啊?这么便宜!”

最近认识了一位老板,一个在中英美三国做生意的女老板,风风火火,聊起她的事业津津乐道。女老板在上海别墅多套,产业也涉及多样化,接下来自然是要上市。让我百思不得其解的是,在之前十年的经营中,竟然没和银行发生过授信业务,除了当年贷款买房。细细一聊,原来风风火火背后也算是脚踏实地,有多少钱办多少事,靠着早些年挣着的几桶金发展到了今天不错的规模。其间缺钱时也会找中介找朋友做些民间借贷,但现在想着要准备上市了,就该和银行做些沟通和交流。于是就有了开头的对话。

作为银行工作人员,总觉得无论是个人还是企业,想贷款时总是会第一个想到银行。可是,现实告诉我们,错了。很多人不敢去银行贷款,觉得银行贷款门槛高、要求多、流程复杂,总之,贷款获得很不容易。于是,为了省却这些麻烦,还是找家中介机构吧!委托它来办贷款,虽然多花些成本,但轻松很多。而对银行来说,经过一套专业流程审核,也经常会告诉客人,情况不错,下次可以直接找我们办理贷款。时常,客人会笑语,真不知道哪家银行政策好、最适合我。

信息不对称造成的困扰!这和农民种了好瓜,城里人不知道好瓜在哪儿一样。想起去年此时,我还为挂一个专家号犯愁,托了朋友找了黄牛一大早挂上了,加价 300 元。结果,真看上专家门诊,笑说此事时,专家淡淡地告诉我,每周五晚来挂夜间门诊即可,既避开了就诊高峰又节约了不少费用。看看,都觉得难,找对了门,掌握了规律,就迎刃而解。

回过头来说贷款,真不难。只要你征信良好,收入尚可,有房可作抵押,想装修、想买些好家具、想经营用,一般银行都能满足你的贷款需求。客户需要做的就是上网电话或来一趟银行,了解一下具体情况。或者找家专业中介机构,了解一下沪上不同银行信贷政策,挑选一家最适合自己的。最简单的,还是坚持看手记,直接来找我吧! 评海

## 首届“工银理财节”将举办

中国工商银行将于 8 月 28 日在全国范围内举办首届“工银理财节”。活动当天,工商银行将甄选优质大类产品,在线上线下全渠道为客户提供起点从 1 元到 100 万元、期限从 1 天到 5 年的一揽子理财服务。

近年来,随着金融创新的深化和投资渠道的多元,各类理财产品数量急剧增加,“选择困难症”越来越成为困扰广大投资者最为直接的问题。“工银理财节”当天工行

将在线上平台(融 e 行、融 e 购、融 e 联、直销银行等)以及线下网点等全渠道推广储蓄存款创新产品、优质理财、精选公募基金、特色资管计划、优选保险、精品贵金属、账户交易产品、个人融资类、柜台记账式债券等一揽子个人金融理财产品,打通金融理财服务的“最后一公里”。

理财节期间,工行上海分行还会举办“名家论坛”,邀请投研专家为客户解读市场、分析形势。黄侃

## 中英人寿发布奖学金计划

由中英人寿主办的中英教育节上海站活动近日举办,同时发布了“英杰华奖学金计划”。计划由中英人寿英方股东英杰华集团提供,让优秀学生有机会进入杜伦大学、

伯明翰大学、伦敦城市大学、肯特大学、邓迪大学、布里斯托大学、莱斯特大学、诺森比亚大学、斯特林大学、利物浦大学、约克圣约翰大学等英国 11 所大学学习。 朱杰

## 华泰人寿推出“福佑一生保险”

近日,华泰人寿与瑞士再保险公司联手开发了“福佑一生保险产品计划”,在重疾前、中、后期全周期守护客户健康。

“福佑一生保险”保障涵盖 50

种轻症、100 种重疾。重疾前,除搭配三次轻症赔付外,还可自 60 岁起获得住院津贴;重疾后,若 1 年后身故,可再次获得 50% 基本保额的生命关爱金。 王凌