



小資族的大煩惱， 投資該怎麼開始？

撰文 | 王志鈞

投資該怎麼開始？很多上班族薪水落袋後，眼看著銀行利率這麼低，便急著想為資金尋找更高報酬率的標的。

這時候，便會有以下幾種人上門協助你做投資：第一種人是銀行理專，他們會告訴你應該透過財富管理來取代銀行定存，如此才能讓財富 up、up、up！第二種人是保險業務員，他們會拿出一堆儲蓄險、投資型保單，然後告訴你，這些商品的預定利率有多少，以及你如何可以透過連結基金來創造更高報酬。第三種人是證券產業的相關從業人員，他們會教導你很多投資股票的相關知識，甚至告訴你市場上有很多以小搏大的證券槓桿產品，可以讓小資族翻身致富等等。第四種人是證券投資信託公司，主要是提供

共同基金這類商品，讓不敢直接進場買股票的人，以小額購買股票型基金的方式創造報酬。

以上四種人，都可以協助我們進行投資。但別忘了，這些都是金融商品百貨公司裡的行銷人員，是賣金融商品給你的人。

請先搞懂什麼是「投資」

買金融商品來做投資，理論上並沒有不好。但問題是，投資一定要透過金融商品來進行嗎？答案當然是不一定。

不一定，指的是可以買金融商品來做投資，當然也可以不用。或許你會問：「不用買金融商品，小資族該如何投資呢？」這個問題，才是真正想做投資的人必須先搞懂的大哉問。

王志鈞

國際財經作家，深耕台灣家庭理財教育十年，致力提升正確的財富觀念。
作者提供免費理財諮詢，歡迎來信：solon8888@yahoo.com.tw。

試問，何謂投資？歸根究柢來說，拿出一筆錢來與人合夥搞一個事業，然後從中牟利，這個叫投資。投資其實就是做生意，做生意就是做投資。在沒有金融商品的年代，你只要跟人說你在搞投資，人們第一聯想到的就是你在經商、搞生產或貿易事業。不會有人說種田是做投資，也不會有人說到工廠上班叫做投資。投資一定是當老闆，或者是合資入股當股東。

我要說的重點是，因為投資的本質就是在經商，如果你沒有一個經商的腦袋，或者願意承擔風險的能耐，如何可能在商場上成功呢？

如果你認同我這一番論述，這樣我可以進一步告訴你，所有的金融商品都是把經商做生意的流程給簡化了；或者說，是把一個生意包裝成簡單的金融標的物，然後到市場上兜售。最簡單的例子是股票。股票其實就是大家合股做生意的股權憑證；當有人想退股時，就拿股票到證券市場上賣。剛好，證券經紀商都群聚在證券交易市場的周邊賣股票，為了想讓你買，就創造了一堆利多消息來引你上鉤。如果你涉世未深，兩三下就會上鉤而在高點買入一堆經營體質不怎麼樣的公司，然後入住「套房」而懊悔不已。

建立自己的經商概念

另外一個例子是基金。因為太多人買股票而住套房，所以又有人設計出一種散戶集資買股票的機制，然後通過專業的經理人來幫投資人選股。這作法看似明智，但不知江湖險惡的投資人，就會忽略掉「請神容易送神難」的經商大忌。

「萬一請來的基金經理人很肉腳，怎麼

辦？送得走嗎？」答案當然是不可能。唯一要讓赤腳大夫離開的方法，就是自己賣出那一檔基金，而不是請經理人離開。當然，代價又是賠錢消災！

投資就是這麼可怕，不管你買基金、股票都一樣，因為這是投資的本質。好啦！至少還有個理財專員可以相信吧？很抱歉，這些銀行理專也都是透過金融商品的配置組合，建議你如何買基金或保險來協助打理你的資產。說穿了，也是打著理財名號在協助你做投資。當你自己不懂投資為何物時，問題還是回到原點——一個不懂經商之道的人，肯定賠錢機率高！

那麼，小資族到底該如何開啟投資之門呢？

我的建議是，及早建立一套經商的概念，並以經商的思維來思考金融市場的運作本質。如此才能小心盤算你口袋裡的錢，而不會輕易上當。

何謂經商概念？就是多思考市場供給與需求的關係，再來看市面上有哪些需求正在提高的消費商機，或者供給不足而銷售價格很好的商品，從中去了解市場趨勢，然後掌握機會去投資相關行業。

換個腦袋後，再開始！

當你懂得這樣想時，你帶著一顆善於經商的腦袋，再通過市場上這麼多便利的金融商品來做投資，可大幅省去自己買廠房、搞公司、找合夥人的困擾。這樣一來，善用簡易金融工具來參與有利可圖的商機，賺錢機會不是大上很多嗎？

小資族學習做投資，第一堂課就是「換腦袋」。換好了腦袋，再來談第二堂課吧！