

近期,多只个股出现暴跌现象——

“闪崩股”出没,请规避

经济日报·中国经济网记者 周琳

财富视线

从“闪崩股”出现过程等方面看,投资者应对几类闪崩股有所规避。一是业绩“地雷股”要尽量避免。

二是解禁股解禁前后是关键时间节点,没有十足把握的投资者要尽量选择避险投资策略。三是业绩跟不上股价上涨幅度,靠“讲故事”来吸引投资者的股票要尽量避免——

闪崩,一般指股票莫名其妙地在某个时点突然暴跌的现象。今年以来,医药板块、电气概念板块、新材料概念板块等均出现过闪崩股。其中,6月6日至6月11日期间,方正电机、迪贝电气、南兴装备、福建金森、天晟新材、汉森制药等个股均出现无预先征兆的大幅回调甚至跌停。为什么会发生股票闪崩?投资者该如何避免?

“闪崩股”再现

在大盘走势整体波动不大,既没有明显个股利空,也没有明显行业“黑天鹅”情况下,6月5日至6月11日的4个交易日,一季度表现抢眼的工业机械股迪贝电气累计大跌23.54%,几乎是从6月5日开盘就一直在“跳水”。无独有偶,6月6日至6月10日的几个交易日内,汉森制药连续暴跌18.94%。方正电机在6月5日至6月6日期间“毫无先兆”地大跌9.37%。Wind资讯统计,近4个交易日,曾出现闪崩的股票累计超过25只。

归纳起来,近期“闪崩股”有几点特点。首先,闪崩前股价涨幅较大,获利盘集中出逃。近期“闪崩股”大多是前期涨幅较大且没有经历调整的个股。例如,今年5月份至上周,天晟新材累计涨幅超过50%,华脉科技、天威视讯等股票涨幅也在20%以上。

其次,“闪崩股”往往是基本面较差的中小盘股票,少量抛单即可能导致闪崩跌停。例如,联络互动6月6日股价闪崩跌停。该公司2018年业绩变脸,亏损6.69亿元,此前公司业绩快报称,公司将实现净利润1805万元。2019年第一季度,公司净利润继续下滑,一季度净利润3101万元,同比下滑70%。

再次,股东集中减持股票成为引发股价闪崩的导火索。5月30日晚间,方正电机公告称,持股6.33%的股东青岛金石灏源投资有限公司拟在未来6个月内减持不超过2841万股,即不超过总股本的6%。从基本面看,主营新能源汽车电机及控制器、微电机的方正电机2018年亏损4.44亿元。又如,汉森制药公告称,自2018年12月26日至2019年5月23日,公司持股5%以上股东——上海复星通过集中竞价交易方式减持公司股份合计约95.29万股,占公司总股本的0.32192%。此次减持后,上海复星持股比例降至4.99997%。

此外,翻阅“闪崩股”的资料不难发现,不少公司存在多个信托、资管计划跻身股东榜的情况,个别持股比例还颇为集中,而这些资管计划受多重



因素影响出现资金赎回,可能会对公司股价带来影响。最典型的公司有金智科技、联络互动、派生科技等。

风险要关注

闪崩会不会传染?“闪崩股”可能带来哪些风险?这要从闪崩的原因和“闪崩股”的特点说起。目前,除部分小盘股之外,“闪崩股”集中的类型还有部分次新股、解禁股、游资爆炒股、业绩预告变脸股等。

A股市场在2017年期间也曾经出现部分“闪崩股”,彼时主要是由于信托持股、高质押、流动性缺乏等导致的个股闪崩发生,而今年以来,“闪崩股”带有业绩变脸、游资炒作、受外部不利因素影响等特点。从前期的“妖股”、新股、壳资源股、庄股、题材股、基金追捧的“价值成长股”到“闪崩股”,背后不但涉及股东、消息面、资金面,而且涉及投资者情绪面的巨大变化。

申万宏源证券研究所市场研究总监桂浩明认为,导致“闪崩”现象的原因很多。例如,某只股票被突然曝出负面消息,可能导致投资者因为信息不对称而发生股价闪崩。如果投资者不断加强辨别真假信息的能力,提升对公司价值判断的水平,这种因为信息误导所引发的闪崩仍有希望逐步得到化解。但是,对于大股东突然集中抛售所引发的闪崩,其实质是流动性出现问题,一般投资者难以规避,这正是目前市场存在的重大风险。在一个流动性较为充裕的市场上,股票通常是想买的人买得到,想卖的人卖得掉。在这种情况下,一般不会出现股票闪崩,股价即便是下跌,也是逐步“下台阶”,而不至于急速下跌、瞬间跌

停。然而,在流动性不足的情况下,只要抛盘稍微大一些,就可能因为下档接盘不足而导致股价快速“下台阶”,从而引发闪崩。因此,对市场来说,既要积极主动化解流动性风险,又要稳妥理性处理杠杆,这是各方需要思考的问题。

中国上市公司研究院分析师张娟娟认为,上市公司股价大幅下跌并不完全如上市公司自身所说无重大事项,有些是因为公司自身财务问题爆发,有些是因为所处大环境改变,限售股的解禁并不会完全导致股价闪崩。从市场数据看,部分解禁股下跌个股数量占比较大,但次新股的“闪崩股”数量占比要比上市超过一年的股票数量高出很多,这说明解禁的次新股可能对闪崩更加敏感。

如何避闪崩

从“闪崩股”出现过程等因素看,投资者应对几类“闪崩股”有所规避。一是业绩“地雷股”要尽量避免。尤其是对业绩预告预减、续亏、首亏和略减的上市公司应尽量避免,持有相关股票的投资者应密切关注业绩预告披露前后的关键信息变化,作出相对明智的投资决策。二是解禁股解禁前后是关键时间节点,没有十足把握的投资

者要尽量选择避险投资策略。尤其是在解禁前可能会存在下跌行情,投资者需慎重对待。三是业绩跟不上股价上涨幅度,靠“讲故事”来吸引投资者的股票,要尽量避免。一旦市场遭遇利空因素,这类股票的股价往往最容易受到冲击。

张娟娟认为,“闪崩股”出现的表面原因是庄股炒作、大股东减持、负面信息等,但归根结底是上市公司业绩问题。从市场表现看,业绩应成为投资者选股的硬指标,如果上市公司自身盈利增长加速,那么估值自然也会得到相应提升。从长期看,只有追求“价值投资”才能真正把握住好股票。

前海开源基金管理有限公司首席经济学家杨德龙表示,“闪崩股”的出现主要是缺乏长期业绩支撑,股价受到短期因素影响导致振幅加大。投资者应遵循价值投资、长期业绩选股等原则,只有一些有业绩支撑的股票才可能迎来长期向好态势。价值投资从本质上来讲主要有两点核心要义:一是投资的资产要有价值,二是投资价格要具有安全边际。部分绩差股、问题股、庄股等出现大跌,显示了其风险。投资者选股思路应从基本面出发,远离绩差股、问题股,逐步树立价值投资理念,避免追涨杀跌,最终被“割韭菜”。

谁在偷偷划走你的钱

本报记者 陈果静

□ 避免小钱溜走,及时关闭不需要的自动扣费、解绑使用频率较低的免密支付是关键

□ 如果在订购服务软件中找不到关闭自动续费选项,另一种更直接的方式是在微信支付、

支付宝上直接操作,关闭自动续费

近日,家住深圳的“90后”唐超发现自己的信用卡莫名其妙被划走了15元钱,金额虽然不大,但他当天并没有购买任何东西。他当时第一反应是——信用卡被盗刷了。马上打电话给银行客服,他才弄明白,这是他上个月购买了1个月期限的某视频软件会员,到了第二个月自动续费了,这才从他账上划走了15元钱。

现在,不少付费会员都会以首月优惠价格吸引消费者开通,然而在下面通常会附上一行小字:次月自动续费。开通的当时,不少人想着,一个月用完就关了,可很多人往往用着用着就忘了,有的软件试用一下觉得不满意,还可能在没关闭自动续费的情况下直接卸载,然而自动续费的协议仍在持续,它会每个月偷偷从账上划走你的钱。

另外一种和自动续费类似,不需要消费者再次确认就能直接扣款,就是地铁、打车软件之类的出行服务绑定的免密支付。在使用这些服务时,为了方便,消费者一般都会同意开启免密支付服务。虽然免密支付出现误扣款是小概率事件,但一旦发生,还是会带来不必要的麻烦。

那么,如何保护好钱包,避免这些小钱偷偷溜走?及时关闭不需要的自动扣费、解绑使用频率较低的免密支付是关键。

目前,大家使用频率较高的自动扣费和免密支付,大多

是通过微信支付或支付宝等第三方支付平台来扣费的。如果在订购服务的软件中找不到关闭自动续费的选项,另一种更直接的方式是在微信支付、支付宝上直接操作,关闭自动续费。

以微信为例,打开微信,点击最底部的“我”,再点击“支付”,接下来,点击右上角的“…”,就能看到“自动扣费”一栏,其中会列明所有自动扣费的服务,如有不需要的关闭即可。不过,如果看不到“自动扣费”选项,说明当前你还没有在任何APP应用中开通自动扣费的签约服务。

支付宝上的步骤也类似。在支付宝点击最底部的“我的”,再点击右上角的“设置”,接下来,点击“支付设置”,从“免密支付/自动扣款”一栏中即可看到选项并把其中不需要的关掉。

如果这两种方式都关闭不了,那么只能联系客服提供方才能取消。

为保障资金安全,在清理这些自动扣费和免密支付的同时,消费者最好把扣费提醒、信用卡到账通知等均打开并允许其弹出通知,这样一来,一旦出现误扣款或者自动续费,就能第一时间发现,及时止损。

还有业内专家建议,带有自动续费的订阅式服务,应当向消费者进行“二次确认”。如在首月购买之后,每个月在续费时,都应主动询问消费者是否进行续费,以切实保障消费者的权益。

数据来源:上海证券

新三板企业IPO过会率提高

通过率提高

今年1月至5月,在全部43家上会企业中,新三板企业有

10家

占比

23.26%

上会的10家新三板企业中,共过会

9家

新三板公司整体通过率为

90%

2018年,发审委共审核44家新三板企业

44家新三板公司中有24家IPO过会

整体通过率为 54.55%

转板热情高

宣布IPO辅导备案登记受理的挂牌企业

25家

去年同期

37家

今年截至6月6日

增长了48%

同时,目前共有26家挂牌企业披露拟申请科创板上市

其中

已受理、回复或问询的企业有

12家

辅导备案登记受理状态的企业有

14家

究竟要不要“加保”

□ 江帆

财眼看市

投过保险的人经常会遇到一些烦恼,其中比较常见的就是代理人不断打电话,告知保险公司又出了某某新品,劝你加保。这时候,我们大多会认为代理人又在推销保险了,特别是对已买到的保险产品并不满意的情况下,这种反感情绪更甚。

问题来了,第一个需要解开的结就是:究竟要不要加保?

保险业内有一句话叫作“天下没有买错的保障”,就是说,如果单纯从保障角度看,手中的保单当然是越多越好。但是,保障越多意味着要交的保费就越多,况且买多了保险,产品功能可能相似,独当一面的保障意义不大,也许还会过犹不及。

然而从另一个方面看,投保又不可能是一劳永逸的事。比如你30岁投了一张重大疾病保单,保额20万元,10

年后,这张保单的保障效力将如何?很明显这种效力是在逐年降低的。

以癌症风险为例。数据显示,全球癌症药物支出持续升高,治疗和护理支出从2013年的960亿美元上升到2017年的1330亿美元。新抗癌药物上市定价稳步上涨,2017年新上市的抗癌药物年度治疗费用中位数超过了15万美元,而在2013年仅为7.9万美元。预测还显示,到2022年全球肿瘤治疗药物市场将达到2000亿美元,未来5年的平均增长率将达到10%至13%。

涨势令人咋舌,而这还只是促使保单效力下降的一个方面而已。经济发展、年龄增长等因素都将最终影响这张保单的保障效力。从这个意义上说,加保是需要的。

第二个需要解开的结就是:应该以什么心态对待加保?

首先,当代理人邀你加保时,不要先入为主立即拒绝,你可以反向提问:“我不加你这种保险,有什么风险?”

“我的保单中没有这一项保障吗?”“你这个保险产品,是可以填补我现在保单中的空白,还是仅能让我的保障锦上添花而已?”“你们公司推出这个新品,是完全的新品,还是此前就有类似功能的产品?”

其次,需要提防对方的话术诱惑。一是对方如何将加保的重点叙述放在购买产品后,保险公司将提供某种增值服务,而不是阐述产品本身的保障功能或者创新点,那要小心了。

二是对方在顾左右而言他,比如不断赞美你有保险意识、有爱心,或者别的什么。请保持淡定,切不可被对方的说辞搞晕了,最终加买了自己并不需要的保险。

三是对方开始讲风险故事,说某某没有这个保障,或者某某有这个保障而造成的不同结果等。这时最重要的是保持理性,要知道,加保是建立在你确实需要加固或者增加某方面的保障上,而不是追求时尚,或者随大流。四是绝不要贪图便宜而加保。不

少保险公司为了“黏”住现有客户群体,同时也是增加保费收入的一种方式,会不时推出形式多样且价格看似便宜的附加险,专供自己公司的客户加保,比如再花上10元或20元就能在主险上挂上一年期的肿瘤保险等。

面对这种情况,是否加挂,首先考虑的还是自己是否真的需要。就像商店打折,看到便宜就买,结果都不是特别需要的商品,这种购买意义不大。虽然加保和打折两个例子不可以相提并论,但其中的逻辑是相通的。

短期保险由于是消费型保险,价格一般比较便宜,但需要一年一交。特别是重疾短险,还需要长期交费才有保障意义,如此算来也是一笔不菲的资金。

所以,加保还是不加保,应该从保单整体规划的角度考虑。当代理人劝你加保时,如对自己的风险需求能有一个大概知晓,那么,你自然能分辨出对方手中是一份好的保障选择,还是对你来说只是推销的把戏而已。

责任编辑 孟飞

美编 夏一高妍