

炒预期

- ◆ 过度乐观预测
- ◆ 忽视实际业绩

追热点

- ◆ 盲目跟风题材
- ◆ 缺乏深入研究

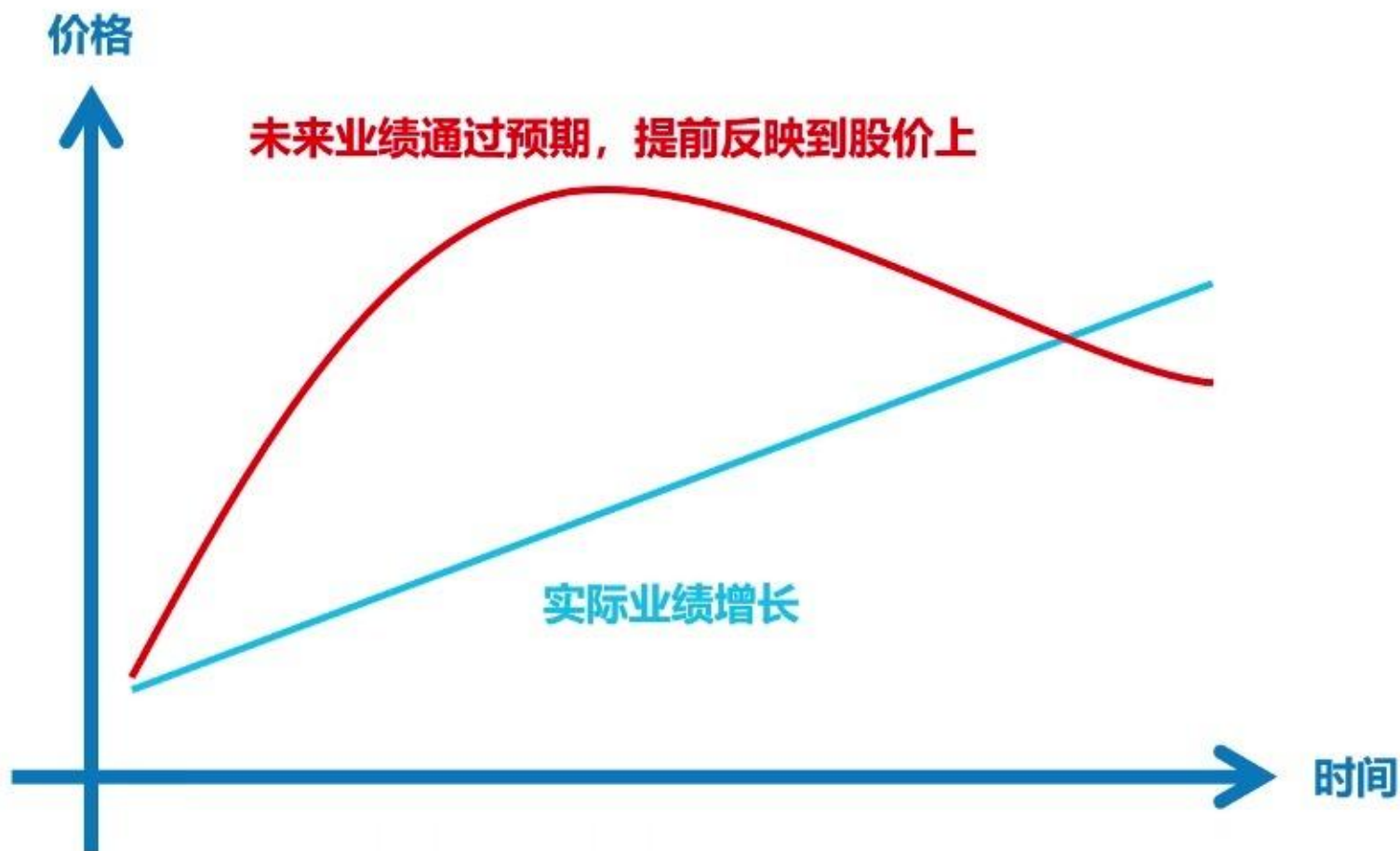
预期

- ◆ 对公司未来的情况进行预估
- ◆ 股价反映市场对公司的预期

预期差

- ◆ 我们自己的预期
- ◆ 和市场之间的预期差异

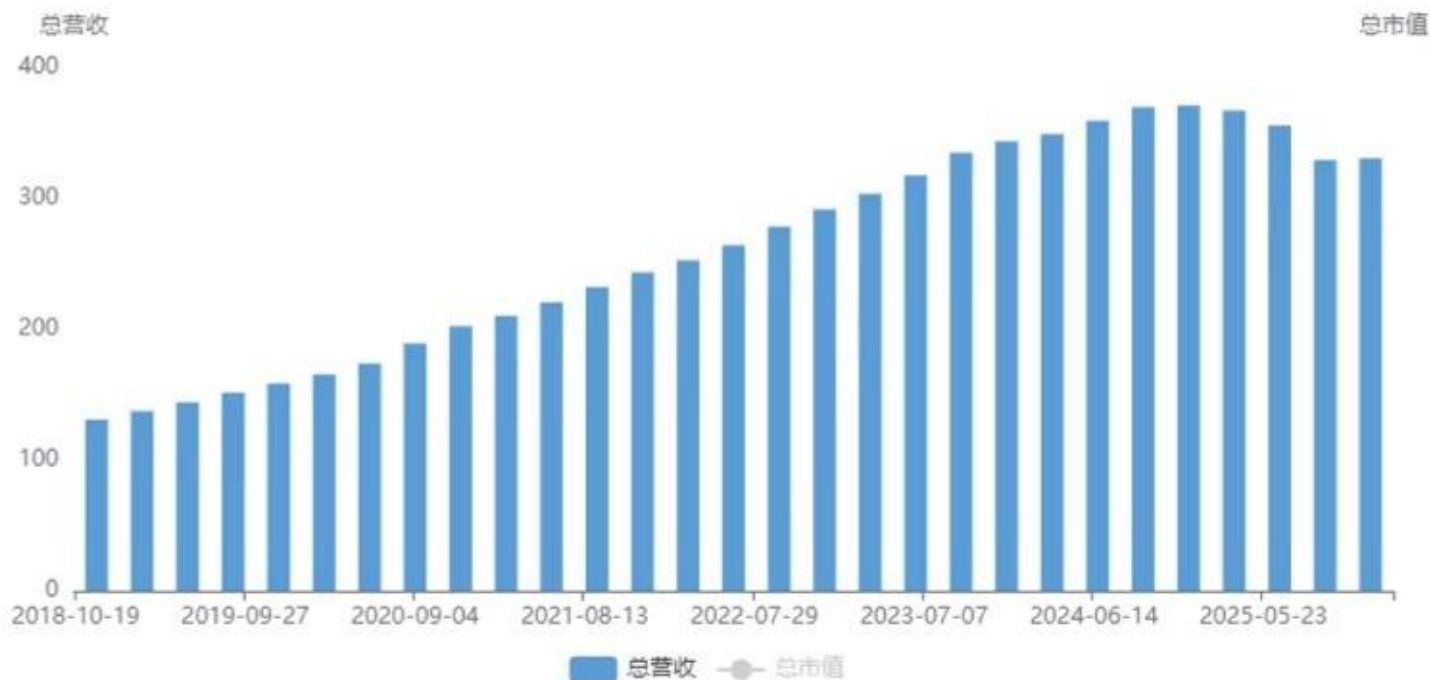
03 股价已经反映市场预期，高位买入容易被套



公司市值与业绩增长趋势

X

迈瑞医疗市值与业绩增长趋势



公司市值与业绩增长趋势

X

迈瑞医疗市值与业绩增长趋势



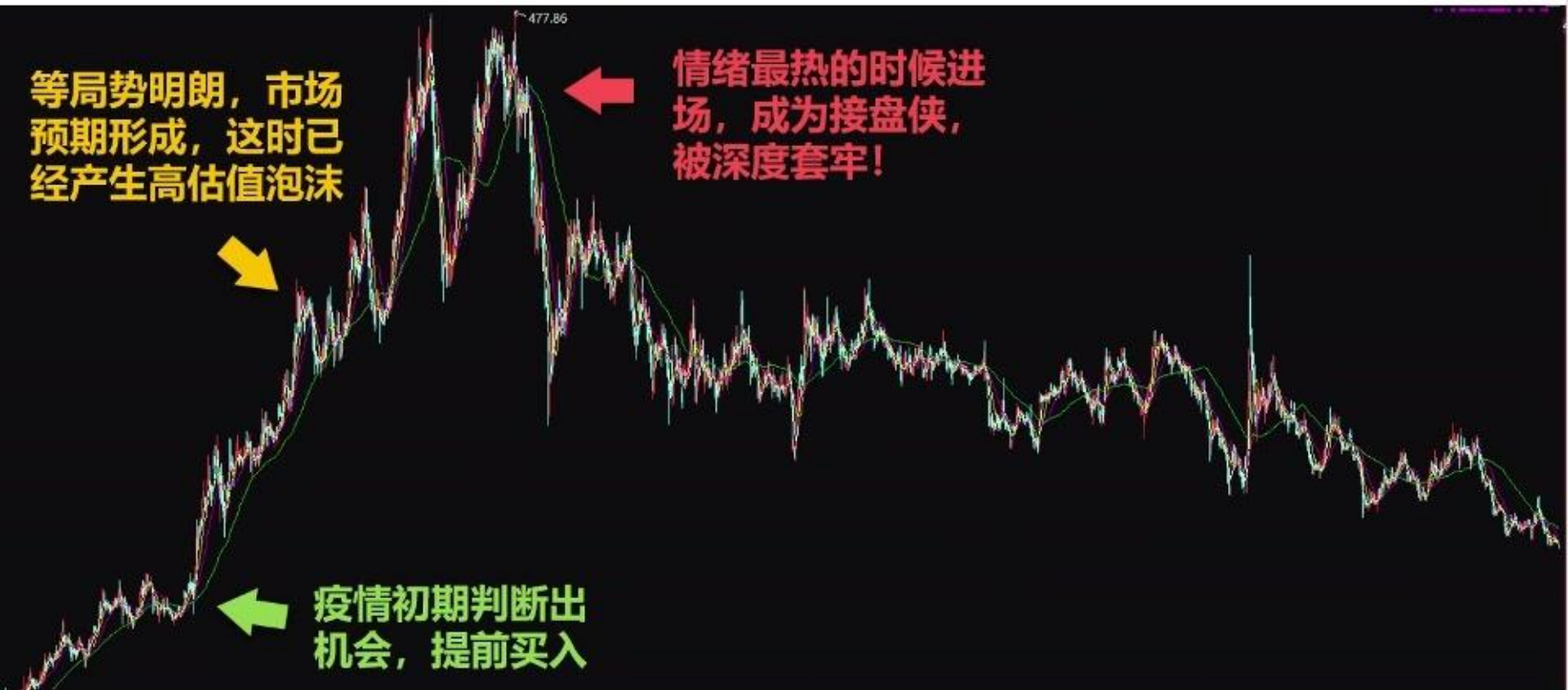
等局势明朗，市场预期形成，这时已经产生高估值泡沫



情绪最热的时候进场，成为接盘侠，被深度套牢！



疫情初期判断出机会，提前买入



股价反映
市场预期

- ◆ 利好通常已经体现在股价中了

盈利来自
预期差

- ◆ 你的预期必须早于市场的预期

盲目跟风
会站岗

- ◆ 预期被拉满后，再进场会被套

预期未被定价

商业机会你先识别到了，市场还未反应，你在市场预期形成之前买入。

预期被证伪

大家觉得公司优秀，但实际情况是，公司经营不善且低于预期，你提前止盈。

被超预期打破

大家觉得公司一般，你判断公司优秀，结果是你判断对了，公司未来业绩和股价大涨。

涨停

新闻

吹票

跟风

产业资本、大股东

有高位套现的需求，会配合游资机构放消息

游资、机构

低位埋伏，拉涨停板，制造赚钱效应

券商

讲故事，造新词，包装新赛道

自媒体

自媒体追求流量，宣传热点容易吸粉

低价吸筹



制造热点



股价拉升



高位出货



中信证券



■ 经纪与财富管理 ■ 投资及交易
■ 资产管理业务 ■ 投资银行

招商证券



■ 经纪与财富管理 ■ 投资及交易
■ 资产管理业务 ■ 投资银行

长江证券



■ 经纪与财富管理 ■ 投资及交易
■ 资产管理业务 ■ 投资银行

说明：蓝色的部分是券商**证券经纪类业务**收入占比，越是小型券商，越依赖经纪类业务。

13 商业经验足够丰富，就不会相信热点和概念



有商业经验

- ◆ 见过商业难度
- ◆ 新技术极难落地

无商业经验

- ◆ 低估商业难度
- ◆ 容易相信新技术

- ◆ 技术可行 $\neq$ 产品可行
- ◆ 产品可行 $\neq$ 成本可行
- ◆ 成本可行 $\neq$ 规模化可行
- ◆ 规模化可行 $\neq$ 有利润
- ◆ 有利润 $\neq$ 有持续竞争力

互联网

- ◆ 电信公司无作为
- ◆ 腾讯崛起

电子商务

- ◆ 线下零售倒闭
- ◆ 京东，淘宝崛起

AI应用

- ◆ 被爆炒的公司
- ◆ 未上市的字节

不看一致预期

市场全都看好，等于预期拉满，利好体现在股价

不信任何新名词

新名词，新概念，新故事，都是为了拉高股价出货

不要跟风买入

投资者扎堆的地方，必然收益率低，风险高

别把短期波动
当成长期逻辑

股价短期波动，和公司长期价值没有任何关系

序号	关键点	说明
1	预期差	◆ 现在没人看好，没人关注，但公司未来会变好，业绩会增长，但股价还没反应，这才是预期差。
2	研究公司	◆ 看商业模式，真实业绩，持续利润，核心竞争力 ◆ 不听故事，不炒概念，不赌赛道。
3	买入机会	◆ 大盘暴跌，板块冷清，没人关注，券商不推荐，这个时候才是长期买入点。
4	长期投资	◆ 持股周期拉长，用三年、五年的周期看公司，所有的热点、波动、情绪，都是噪音、