



## 投资中的市场和投资者

联系人 吴晨曦  
电子邮箱 wu.chenxi@jyqh.com.cn  
电话 021-68555105

### 一、投资者的类型

至少有三种类型的投资者。

大饼型：拥有知识广度，但没有知识深度。

竹竿型：拥有知识深度，但没有知识广度。

T 型：介于前两者之间。

三种类型的投资者可以这样描述：

在各种资产之间频繁跳跃，倾向追逐热点/趋势 的投资者。更接近第一类。特点是——**不放过所有掠过眼前的机会。**

只交易某几种特定类型的资产的投资者，或只在某些特定的环境出现时才介入交易的投资者，更接近第二类。特点是——**只专注自己能力圈的机会。**

对于自己不懂的资产，坚决不交易。但在特定时刻会花费大量时间理解某一类型的资产，这样的人更接近第三类。特点是——**放弃离能力圈远的机会，抓住能力圈附近的机会。**

### 二、市场的类型

某种意义上，没有最好的投资者类型，只有最合适的投资者类型。因为投资行为的成败，不仅取决于投资者本身，还取决于市场的性质。

#### 第一种市场类型

不妨先反过来想，怎样的市场适合第一类投资者？有没有适合第一类投资者的市场？

当一个市场出现这样的不对称结构——投资者的行为带来的收益要么是零，要么是正数，而不会产生负面影响时，不放过所有机会的策略显然能够攫取尽可能多的收益。

有这样的市场吗？有。币圈的大量空投代币，就塑造了这样的市场。某种程度上 A 股的打新，也是这样的市场。

#### 第二种市场类型

怎样的市场适合第二类投资者？有没有适合第二类投资者的市场？

当一个市场出现这样的确定性结构——资产要么长期上涨，要么市场的某种钟摆行为（贪婪恐惧循环）永不止歇时，投资者专注能力圈（避开其他资产、避开贪婪）的行为显然能够攫取尽可能多的收益。

有这样的市场吗？有。看苹果和茅台就好了。看巴菲特就好了。

### 第三种市场类型

怎样的市场适合第三类投资者？有没有适合第三类投资者的市场？

当一个市场出现这样的信息结构——绝大多数人囿于老的思维模式无法理解新的事物，对另一部分人来说，迈过这层思维的门槛就成了自己身后的护城河时，抓紧能力圈附近的机会显然能够攫取尽可能多的收益。

有这样的市场吗？有。早期的腾讯拥有千万用户，多数投资者觉得这家公司只有几台电脑而已，并不值钱。早期的亚马逊现金流节节攀升，多数投资者觉得这家公司没有盈利，不过是个骗局。更别提如今多数人认为加密货币没有内在价值了。

## 三、最终

最终，只有两种类型的投资者——一种是选择在适合自己的战场战斗的投资者，另一种不是。

洞彻风云共创未来

DEDICATED TO THE FUTURE

全国统一客服电话：400-700-0188

### 总部

上海市浦东新区源深路 273 号  
电话：021-68559999（总机）  
传真：021-68550055

### 上海营业部

上海市虹口区逸仙路 158 号 305、307 室  
电话：021-68400688

### 深圳分公司

深圳市罗湖区建设路 1072 号东方广场 2104A、2105 室  
电话：0755-82874655

### 大连营业部

辽宁省大连市河口区会展路 129 号  
期货大厦 2506B  
电话：0411-84803386

### 芜湖营业部

安徽省芜湖市镜湖区北京中路 7 号  
伟星时代金融中心 1002 室  
电话：0553-5111762

### 郑州营业部

河南省郑州市未来大道 69 号未来公寓 1201 室  
电话：0371-65613449

### 铜陵营业部

安徽省铜陵市义安大道 1287 号财富广场 A2506 室  
电话：0562-5819717



## 免责声明

本报告仅向特定客户传送，未经铜冠金源期货投资咨询部授权许可，任何引用、转载以及向第三方传播的行为均可能承担法律责任。本报告中的信息均来源于公开可获得资料，铜冠金源期货投资咨询部力求准确可靠，但对这些信息的准确性及完整性不做任何保证，据此投资，责任自负。

本报告不构成个人投资建议，也没有考虑到个别客户特殊的投资目标财务状况或需要。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况。