

# 危险的一环:基金狂热中风险意识集体缺失

基金销售热仍是一浪高过一浪。从2006年到2007年,短短一年时间,借着股市的大幅上涨,基金的人气也是迅速蹿升。都市白领们言谈不及“基金”觉得不够时髦,老年人不排队去抢购基金觉得不够热闹,与之相随的是银行、券商营业部等基金代销机构的门庭若市、是中登公司基金新增开户数的“井喷”、是居民储蓄存款同比、环比数据的双双下滑。然而,在这“基金”的繁华盛世的背后,折射出的却是市场对于投资者教育的漠视,是基金投资人、基金销售各环节在利益驱动下风险意识的集体缺失。

本报记者 贾宝丽 见习记者 郑焰



本版摄影 徐江

## 疯狂的基金

记者近日在位于上海徐家汇的几家银行、券商营业部采访时看到,银行、券商营业部是人头攒动,好不热闹。有的在排着长队等待申购基金,有的在埋头填写“开放式基金账户类业务申请表”,有的在翻看放在银行、券商营业部货架上的基金销售宣传资料。

28岁的上海姑娘张新就正在一家银行营业部里满世界寻找“开放式基金账户类业务申请表”。这位在上海某外企工作的女孩从未接触过股市,但现在,她打

算从存款中取出三万元购买基金。“我的朋友们都说现在购买基金赚钱。”张新对记者如是说。她说:“我的一位好友,2006年初买的基金涨了100%多,赚了十多万呢。”一旁正办理储蓄业务的王大妈随即表示,如果真是这样,她也愿意考虑。

央行数据显示,2006年10月末储蓄存款出现了五年来首次下滑。专业人士对此现象分析认为,这些分流的储蓄存款部分直接进入股市,部分是投资者用来购买基

金。事实上,记者在很多银行网点都看到,很多人刚刚取出存款,马上就又在银行买了基金。

申银万国某券商营业部理财人员用难以抑制的兴奋对记者说:“近半年来,几乎天天很多人排着长队买基金,我们每天都忙得不可开交。很多客户都非常有钱,直接拿着100万,甚至500万过来就说要买基金。”记者追问,那你们都给客户推荐什么基金呢?该人士表示:“有的客户自己过来直接说要买某基金,有的就问我们最近有

什么基金可买?我们可能会推荐一些搞持续营销活动的,或者去年收益率比较高的,不过现在几乎所有的基金都很好卖”。

一位银行工作的朋友对记者说:“最近一段时间,来买基金的老年人比例明显多了起来。很多人根本不懂什么是基金,过来随便买一个就走。有位老人买完基金走出银行大门又回过头来问工作人员自己刚才买的基金利率是多少?”

看来,基金俨然已经成了老百姓眼里最佳的赚钱工具。

■观察

## 投资基金怎样规避风险

虽然投资基金有风险,但并不是说就不要去投资。既然如此,那么如何最大程度规避风险、达到预期收益似乎是投资者更应该考虑的问题。笔者认为以下几点建议可供参考。

### 对个人风险收益偏好有清楚了解

了解自己是投资的第一步。包括对自己目前的经济状况,工作的稳定性、收入状况、未来几年内可能出现的大笔现金收入、支出情况,个人的年龄、健康情况等等。只有首先对个人状况有个清醒的判断和认识,才能决定是否有能力承受投资在未来一段时间内可能出现的风险。如果各方面的状况都比较好,市场短期的较大波动也不会对个人生活产生很大影响,这样的话就可以选择一些风险收益偏高的股票型基金投资;如果是相反,就要考虑以债券、货币和一些保守配置型的基金为主进行投资了,也可辅助很少比例的高风险基金以提高收益。

### 定期定额投资是个好方法

没有人能保证可以永远在低点买进,在高位卖出。因此定期定额的投资方式是最适合一般投资人的投资方法。如果对于市场的长期趋势是看好的话,强制性定期定额投资可以帮助你高点的时候少买基金份额,低点的时候多买到基金份额,长期下来,就可以使投资成本趋于市场平均水平,并获得市场长期上涨的平均收益。

在坚持定期定额的同时,最好是能够长期投资。基金的手续费都不低,而且波动比股票小,使得短线的利润并不会太高,建议定时定额最少五年,十年更好,如果能够达到二十年又更好,存得越多最后领的越多,最好是用闲钱投入并暂时忽略它的存在,等十年二十年后再拿出来,数字一定相当惊人。

### 通过组合投资分散风险

购买基金无非是希望赚取利润并降低风险,所以同类型的基金或者投资方向比较一致的基金最好不要重复购买,以免达不到分散风险的目的。投资者可以根据自己的实际情况选择两到三家基金公司旗下3只左右不同风险收益的产品进行组合投资,这也是常说的“不要将鸡蛋放在同一个篮子里”。(贾宝丽)

## 风险意识集体缺失

记者发现,几乎所有的基金代销渠道,基金销售人员都只是在告诉客户哪个基金好,哪个基金的收益率高,而没有一个人对客户说买基金也是有风险的。众所周知,股市是一个高风险的投资场所,而证券投资基金的资产大多是投资在股市里的,即便是最有效的市场,系统性风险也是无法规避的。一旦市场出现剧烈的波动,投资人就可能遭到巨大的损失。

根据Wind资讯统计的数据,偏股型基金在2002年到2005年

间的年平均净值回报率依次为-11.07%、20.27%、-1.49%、3.23%,这四年间,有两年平均收益是负值。很显然,基金在2006年之所以大赚特赚,很大程度上是得益于A股市场的大幅上涨,由此可见基金并非只是包赚不赔的赚钱工具。

基金代销渠道风险意识的淡漠,有部分是因代销渠道客服人员专业水平有限,记者在某银行营业部和其基金理财服务人员聊天,发现该银行理财人员自己对基金的认识本身就非常有限。稍微多

问一些,就回答不上来了,要么让客户自己去货架上看基金公司的宣传页,要么就随便推荐一个。

由于近期基金销售火爆,这种情况也是愈演愈烈。记者日前到上海蓝村路某银行营业部询问客服人员购买基金的事,该人士显得不耐烦,爱理不理的,对记者说:“最近基金都挺好的,我们代销的基金资料都在货架上,自己看吧”。

不过,除了代销渠道外,部分基金公司直销渠道本身也对风险避而不谈。由于基金公司的收入来

源95%以上都是管理费的提取,因此对基金公司而言,基金销售的规模越大,收入自然就相应增加。大多基金公司都把每年的基金发行当成头等大事来抓,在这一块的费用支出也是毫不吝惜。对银行代销渠道来说,首发规模越大,提取的托管费也就越多,平时代销的量越大,获得的代销手续费也越多。而随着金融理财市场的逐步发展,很多银行对于中间业务的收入也是越来越重视,因此在基金销售这一块也是不遗余力积极推动。

## 繁华背后的隐忧

这种集体风险意识缺失的繁华将会给市场带来什么?无疑是更大的潜在风险,有些甚至已经开始显现。

中银基金管理公司市场部总监曹阳在接受记者采访时表示:“目前的问题主要还是市场对投资者教育的淡漠,很多投资人根本连基金是什么,投资什么都不知道就跑去买基金,这种情形对基金的运作很不利。”该人士对记者说:“最近一段时间,来买基金的老年人明显多了起来,这部分人对风险的承受能力是非常弱的,一旦市场出现短期的波动,这部分人马上就会跑去赎回。这使得基金在日常的运作过程中不得不花去更多的精力来应付流动性管理,无形中增加了基金的运作难度,长期来看,

对基金的收益是很不利的。”

鉴于上述原因,曹阳对记者说:“公司在日常的营销活动中,一直坚持提醒客户要根据自己的资金状况,风险承受能力选择适合自己的基金,对于年龄大的人,公司的客服人员都会建议其买货币基金或其他低风险的基金,不推荐其买风险偏高的股票型基金。”

除此之外,投资者教育淡漠造成的高收益预期对基金经理的投资行为也造成了很大的压力。得益于2006年A股市场自身的整体大幅上涨,偏股型基金取得了平均超过100%的年回报率,而很多基金公司在宣传时也极力强调这一点,这使得很多投资人潜意识里对基金的收益有了很高的预期,认为只要是买了基金,一年30%、

40%的收益总是会有。

而事实上,2006年的情形只是偶然现象,基金不可能永远保持那么高的收益。股神巴菲特也说过:“长期下来,能保持15%到20%的年平均收益,已经是一件非常困难的事情了。”很多成熟证券市场的基金年平均收益也就在3%到6%左右。

其实基金公司的投资人士对于这一点是非常清楚的,但是他们也不会刻意去和客户强调这一点。某基金经理就对记者说:“现在谁敢说这个,你这么一说,客户会想,人家的基金都能赚那么多,怎么你们的基金就不行,根本没人会听你说这些大道理。所以现在很多基金公司的想法都是先发了再说,基金经理的压力也是非常大的”。

很显然,过高的没有道理的狂热预期只会导致更多的失望。某私募基金的基金经理对记者说:“虽然国内的证券市场近些年是长期看好的,但是在这种长期的向上的趋势当中,市场会不断地出现各种波动和调整,有些调整可能会是非常剧烈的。一旦这种波动出现的时候,那些盲目买入基金的投资者由于担心资产进一步缩水,承受不了这种风险,可能又会产生集体性的盲目赎回,这对市场的负面影响将是非常巨大的,对于公募基金的打击也会很大”。

