

Fund

■晨星谈基金

现金分红与红利再投资

◎Morningstar晨星(中国)王蕊

近期,许多基金开始大面积分红,甚至高比例分红,投资者拿到大把大把的红利自然喜形于色。

对于分红方式,投资者有两种选择,一是分配现金;二是再投资,即将分得的收益再投资于基金,并折算成相应数量的基金单位扩大投资规模。对于这种方式,基金公司通常情况下不收取申购费,鼓励投资者继续投资该基金。

分红方式影响投资回报率

基金到底赚了多少钱?相信这是每个投资人首先想知道的,尽管历史业绩并不能代表将来。我们把基金在一定时期内的收益定义为总回报,作为衡量基金以往表现的最基本方法。投资者常常会质疑:用累计净值计算的回报率与晨星的计算结果有出入?

投资人应当留意,晨星对基金回报率的计算前提是假设分红再投资。因此,如果你采用现金分红形式,将分红投资于别处或者进行消费,那么你的实际收益会与回报率的计算结果有所差异。

假设期初投资者购买基金A份,期初基金单位净值为Nb,期末基金单位净值为Ne,期间基金实施分红,单位份额分红D元,该投资者选择的分红方式为现金红利。如果投资者在期末选择赎回,如何计算该基金的回报率呢?

如果选择现金分红形式,不考虑申购和赎回的影响,投资者最终的收入是A(Ne+D)元,投资回报率是[A(Ne+D)]/[ANb]-1,即(Ne+D)/Nb-1。这就是投资者最熟悉的累计净值计算的回报率公式。

分红再投资的假设前提是将分得的收益再投资于基金,并折算成相应的基金份额。细心的投资者一

定会发现,基金分红的公告中常常会公布将分红用于再投资的计算日。依据上面的例子,假设分红再投资日的基金净值为N,则分红折算成相应的基金份额为AD/N,投资者最终持有的基金份额为(A+AD/N)。不考虑申购和赎回的影响,投资者最终的收入是Ne(A+AD/N),对比期初的投资额ANb,基金的回报率是[Ne(A+AD/N)]/ANb-1,化简后的回报率公式为:[Ne(1+D/N)]/Nb-1。

如果期间分红多次,我们再来计算回报率:

总回报 = (Ne/Nb) × (1+D1/N1) × (1+D2/N2) × …… × (1+Dn/Nn) - 1

其中:Ne和Nb分别为期末和期初单位资产净值;

D1、D2、Dn分别为第1次、第2次、第n次单位分红金额;

N1、N2、Nn分别为第1次、第2次、第n次分红再投资日的单位

净值。

落袋为安还是利滚利

通常情况下,现金分红可以拿到实实在在的现金,满足投资者“落袋为安”的心理。但是,红利再投资的方式也有独特的魅力,投资者如果将手边暂时闲置的资金用于长期投资基金,对红利没有现金需求,则可以选择分红再投资的方式,一方面可以避免现金红利被闲置,另一方面,当市场前景比较好,预期基金净值的上升空间比较大时,红利再投资类似于“利滚利”,同时降低了现金红利再投资的成本。此外,还有利于养成纪律性投资的习惯,坚持长期持有。当然,打算将红利贴补家用的投资者选择现金分红最合适。当市场震荡下跌,投资者对后期不乐观的时候,也可以选择现金分红保留部分现金收益,实现落袋为安。

■上投摩根基金奥运

公路自行车篇

投资是一种坚持

◎上投摩根基金李艳

基金投资的理念是坚持长期投资,这在市场上似乎已经达成了共识。尤其是对于市场的涨跌起伏,基金分散投资、降低风险的优势更加能够显现出来。但是,现实生活中,很多投资人还是很难真正坚持贯彻,长期持有基金真的有那么难吗?

这不由得让人联想到奥运比赛上那些“漫长而耗时”的比赛,几十甚至上百公里的路程需要运动员去克服,比如公路自行车比赛。这类比赛,似乎专门是为了考验运动员的耐力和决心而设置的。而从事这项运动的人,必须要比常人更加的坚韧,也需要有独特的自我调节方式,才能在漫漫长途之后取得最后的胜利。

同样的,基金投资中也有比较巧妙的方法,可以帮助大家轻松走完投资漫漫征途,让习惯了快节奏的投资者,能够轻松实现长期持有基金,那就是我们之前也提到过的定期定投方式。

这种每月定期投资的方式,带有很强的纪律性,可以帮助大家克服心理上的波动。同时它追求的就是借助长期投资从而发挥其“平均成本、复利积累”的优势,彻底贯彻了基金长期投资的理念。投资人一旦采取定期定投的方式来购买基金,便省了很多手续或者是心理上的负担。同时,定投通过自动扣款的方式自动进行投资申购,也算得上是一种“强迫储蓄”,一般来说两到三年便可见成效。

此外,投资人在做定期定额的时候,建议多多关注以下几个方面:

一、量力而为。定期定额投资固然重要,但决不能影响到正常生活。因此首先要分析自己的收支状况,计算出可以每月固定投入的金额,500元、1000元均可。重要的是让投资变成一种乐趣,而非负担;

二、设定目标。定投法是一种长期见高效的投法,重在积累和复利,所以特别适合未来子女教育、个人退休养老等长期目标。设定一个固定的目标,有助于明确投资预期,确定投资纪律;

三、选好对象。由于定期定额最大的优势在于“平均成本”,所以对于波动性比较大的市场和产品来说更加合适。因此,股票型基金会比其他类型的基金更适合作为定期定额投资的对象;

四、持之以恒。长期投资是定期累积财富最重要的原则,这种方式最好持续3年以上,才能得到好的效果。切勿因为自己主观去判断市场的走向而中断投资。因为复利是定投的特点,时间越长,收益就越高。

■长盛基金投资者教育专栏

孩子的“小猪银行”

◎长盛基金 闻捷

帮孩子建一个“小猪银行”(Pig Bank)是对孩子从小进行财商教育的一个简便易行的好方法。去商店买回一个憨态可掬、人见人爱的小猪储钱罐和一个简易的记账本,跟孩子一起正式给这个“小猪银行”命名并举行开张仪式,再跟孩子一起,约定以后储钱、花钱和记账的“规则”,“小猪银行”就诞生了。

有了“小猪银行”,以后每逢孩子收到压岁钱、生日小礼金和各种奖励时,家长都可以提示和督促孩子将它们放入“小猪银行”中,并一一登记入账。孩子有什么消费需求,也鼓励他们通过在“小猪银行”储蓄以达到目的,以此培养他们的预算和理财意识,并倡导他们通过自己的努力达到目标。到了月底或年底,家长可以和孩子一起,分析“小猪银行”的账目,对孩子好的做法和习惯给予肯定和鼓励,对不妥的地方提出改进建议。

笔者小时候就有过自己的一个“小猪银行”,不过装钱的不是小猪罐,而是一节节竹管,锯出一个不宽的缝后就可以往里面存钱。记得有一年特别想买一双胶底运动鞋,于是就展开了一场“集资运动”:家里和邻居家用完的牙膏皮、外面捡回来的废铜烂铁都被送到回收店换了钱,母亲还带着我收集一堆残砖碎瓦,敲打成一定大小形状后卖给了一个建筑工地。钱储够了!当我用小柴刀劈开一节储钱的竹管,看到满地花花绿绿的角票和大大小小的硬币时,那种幸福感仿佛现在还能触摸到。

■华夏基金“我的基金理财故事”征文选登

华夏回报伴我从中国到德国

◎基金投资人 陈惠晓

2004年3月,我开始与华夏回报基金结缘。那时,我在一家医院工作,丈夫在攻读博士准备出国,日子不是很宽裕,但每月仍有节余。医院边上的那家建设银行是午休时常去光顾和打理小钱的场所,也让我无意看到了华夏回报基金的广告。在几次的徘徊之后,我留下一部分钱作为我准备出国的打底资金,其余的全部申购了华夏回报基金。

2005的夏天我来到了德国,之后丈夫和女儿也相继到来,我们一家终于在德国团聚。这一年是繁乱和低沉的,有太多的误解和彼此观念的冲突,其中也包括对华夏回报

基金不同的态度。这期间丈夫多次提醒我把华夏回报基金全部赎回,不要血本无归。但是,我没有提前中止对华夏的信任。我信赖华夏并喜欢华夏回报这个朴实而隽永的名字,特别是在异国他乡2006年的日子里,它带给我无数的欣喜和期待,在我疲惫和几乎失去自信的日子里,它一次次分红,一次次地回报我对于它的选择和给予它的信任。在我思念中国的日子里,华夏回报的多次分红让我能够轻松购买中德往返机票,而这个时候我的德国同事正在为逐渐缩减的每年的度假费用抱怨连连,我为我拥有华夏回报基金而骄傲。特别是2007年的春节,我们汇钱给国内的父母,告诉亲爱的爸爸妈妈不要难过,这真的不是

我们从面包和香肠的费用里省下,这是华夏给我们的回报,也是我们子女给父母的回报,可以轻松幸福地收下。

现在已是2007年的夏天了。当夏日的阳光落在了庭院的篱笆墙后,满月爬上,当鼠标轻点,www.chinaamc.com网页跃上,滚动的新闻告诉我,华夏基金荣获中国最佳基金公司TOP大奖,我没有太多的惊讶,因为我已期待良久。



■宝盈基金投资者教育专栏

基金成了我生活的一部分

◎工行西安电子科技大学分理处 李伟

说来很是惭愧,做了二十年的银行工作还从来没有像今天这样切身地感受到自己所从事的工作是那么的重要不可或缺。作为一名工商银行的网点负责人,在金融业高度竞争的今天,面对层出不穷的新业务,枯燥单调的数字组合、服务、内控以及指标排名,压力之大不言而喻。但是,基金改变了我的生活。

2005年底,开放式基金大举进入银行销售,历经五年大熊的中国股市刚刚恢复元气,人们包括我自己对于基金的认识,都是非常的模糊,不愿给朋友推荐,但迫于任务压力,我从工行代理的基金中相中了几只。为了不辜负朋友的信任,我就像看管自己的孩子一样,每天的功课必做:下班回家打开电脑看财经新闻,登记基金净值,对比基金的投

资组合变化,了解经理人的背景和过往业绩,但是对我最有启发的是基金的两个投资理念:一是坚持长期投资,耐心是美德,时间是财富的放大器;二是坚定信心,对蓬勃发展的中国经济长期看好。

一年半过去了,我给朋友看管的基金早已翻了两番,在朋友圈传为佳话。我也因此像明星一样受到追捧。每月的通讯费用急剧增长,全是询问购买基金的,今天的我再也不用为基金销售发愁了,但是新的烦心事随之而来,随着投资基金客户的不断增长,风险教育的任务日益繁重,它对我自身的要求也越来越高,经常是二十四小时不停地接听基民的电话,内容大致相同,询问已经挣了很多钱,何时卖出;为什么我持有的基金没有别人的跑得快;是持有的基金家数越多越好,还是少而精;真的能持有五年以上吗;翻几倍才卖出,诸如此类的问题问得我尴尬难受哭笑不得,同

时,它也促使我加倍学习,提高自己的投资理念和技巧,也使我懂得了营销的最高境界在于管理,管理自己的时间分配,管理自己的客户需求。关注自己营销团队的管理。关心国家大事,大到天下财经,行业布局,小到企业报表突发事件,一步一步艰难地提高自己的综合素质,但依然不能适应和满足客户的需求,每天过着苦行僧式的三点一线的简单生活。几乎连喘息的时间都没有,充实和紧张到坐在凳子上都能睡着。但是,每每听到客户因投资基金而获取巨额回报的消息时,每当朋友介绍朋友存入大笔存款要买基金时,心里总是美滋滋的。

