

■晨星谈基金

构建简单有效的基金组合

◎Morningstar 晨星(中国) 王蕊

很多年轻人觉得自己可支配资产不多,想多积累一些再开始投资。但我们建议最好能尽快开始自己的投资,因为即使只迟几年开始,最后拥有的资产有可能少很多。尽管一般基金的最低申购要求在1000元左右,但通过以下几个步骤,投资者拥有的资产即使不足3000元也可以构建出一个简单有效的基金组合。

决定你的最优资产配置

一般的,年轻人的投资期限很长,愿意把较多的资产投资于股票。从经验规则来看,债券在你组合中的比重应与你的年龄相当。比如,你今年如果25岁,那你最好持有25%左右的债券,其余的可投资于股票。你如果想得到精确一些的资产配置

例,晨星资产配置工具会根据你的投资期限和储蓄率等参数给出使你达成目标的相关配置建议。需要提醒的是,这个建议是一个长期的优化配置,你还必须配置一定的资产于高流动的品种(如货币市场基金),以备不时之需,一般建议预留三到六个月的生活开支就够了。

寻找符合最低投资要求的核心基金

以前我们说过,基金组合中要有一些资产分散、拥有丰富经验的管理团队和长期稳定的风险收益配比的核心基金。对资产不多的投资者而言,还需增加一个条件,也就是其最低认购额要尽可能的低。用基金搜索器可以很快地从众多基金中找到合适的核心基金。在选择债券基金时,可首选中期类,因为它们能获得收益的同时又不会有太大的利率或信用

风险。在挑选股票基金时建议选择大盘价值(或成长)类,因为小盘股或行业基金有可能近期表现出色,但其波动性也大得多,导致投资者很可能在错误的时点卖出。

参与长期定期定额投资计划

有的基金会推出定期定额投资计划,对参与的投资者会大大降低最低的申购金额要求。这样,年轻的投资者在构建组合的时候可选的品种就大大增加了,就可以在做到更高质量的分散化投资。当然,定期定额投资法并非灵丹妙药,特别是处于持续下跌的市场,亦或是熊市,投资者坚持定投的决心也许会产生动摇。但投资的纪律性仍可以使我们分享到暴跌之后的廉价筹码。此外,定期定额投资也并非“完美计划”,它的缺憾在于可能会增加交易成

本。申购费率分段收取是对一次性大额投资基民的折扣,但如果将这笔资金分批入市,较小的申购金额可能无法享受费率的降低。

尽可能的低成本构建组合

由于年轻的投资者初始投入不大,尽可能地减少相关成本就显得十分关键。首先在挑选基金时就要考虑各项可能发生的费用,优先考虑那些费用低的基金;选择合适的投资品也可降低相关成本。比如购买一只资产配置比例符合投资者要求的配置型基金,要比购买一只股票型、一只债券型基金要好得多。一来可以减少申购次数;二来配置型基金自身会根据市场变化调整资产配置,避免投资者自己在不同类型基金中调整。另外,投资者也可以直接购买合适自己的“基金中的基金”(Fund of Funds)或ETF。

■华夏基金投资者教育专栏

客观看待 星级基金

五星基金是同类基金中的优秀分子,但是,五星基金不一定就比四星基金更值得投资。

所谓的五星基金和四星基金,是基金评级机构根据自己构建的评级模型给予各种基金评级。星数越多,表明该基金在评级模型中的评价越高。最高为五星,最低为一星。在基金业绩排行榜中,由于基金的星级评价简洁、直观,最容易引起投资者的关注。

但是,基金星级评级是以过去绩效作为基础,只能反映基金过去的业绩,并不是未来获利的保证。如果投资者选择了一只五星基金,后来该基金的绩效逐渐落后,最后投资者的获利有可能比当时选一只四星或三星的基金还差。所以,不能把基金的星级评价作为选择基金的唯一依据。

同时,也不必由于基金的星级评价降级了就马上卖出基金。基金的星级是根据它在同类基金中的排名决定的。如在某评级体系中,排名在前10%以内的基金为五星基金,如果某只基金的最新排名由前9%变成了前11%,星级评价就由五星变成了四星,但该基金其实并没有发生实质性的变化,并不需要投资者做出立即卖出的决定。

选择基金,最根本的还是要看基金是否适合自己的风险承受能力,是否符合自己的投资理财目标。有时候,即使是五星基金也并不一定是投资者适合的基金。

风险提示:基金的过往业绩及其净值高低并不预示其未来业绩表现。



■上投摩根投资者教育专栏·理财新漫谈

为什么鸡蛋要分篮子放?

◎上投摩根 陈琳琳

在上周四A股市场近千只个股涨停的“大好形势”下,身边有朋友开始短信询问:是不是可以杀进去了,满仓还是半仓啊?看来人们都很健忘啊,两天前沪指还在一片无望声中一度跌破3000点。

这样的市况,不由让我想起去年年末看到过的一篇海外理财专栏的文章,作者在文中回忆起上世纪90年代末,当时正值美国股市直奔高点之际,许多的投资



■宝盈基金投资者教育专栏

理财:从行为到习惯

性格决定命运,气度影响格局,这是世界著名心理学家荣格说的心理现象。其大意是,一个人的性格就是脾气,脾气好坏直接影响他的为人,所以就影响命运,气度的大小,就说明做事的大气。正所谓,心若改变,你的态度跟着改变;态度改变,你的习惯跟着改变;习惯改变,你的性格跟着改变;性格改变,你的人生跟着改变;由此可见,一个人的心态、行为、习惯决定这个人的性格,从而最终影响这个人待人处事的方式,其中包括决定一个人的理财观。

基金一季度业绩榜单在一片调整声中新鲜出炉。伴随着股票市场巨幅下挫,基金今年以来的表现自然无法乐观。据银河数据统计显示,截至3月31日,除一些债券型基金与货币市场基金外,公募基金全线亏损。在如此重挫之下,基民

人写信反复咨询同一个问题:为什么不建议把钱全部放在股票投资上。随着这些来信越来越频繁,苦难的日子也紧随而至。道指随后便开始从高点拐头向下,当然之后也出现了反弹。但无论是高点,或是大幅下跌,还是反弹之际,作者都从不建议投资人把钱全部投在股票上。

文中有个例子很有意思。作者以标普500为例,假设自1925年年底开始投资,平均年投资回报率高达10.4%,可轻松超越中期政府债券5.3%的年回报率。但若将投资组合中90%的资金投向标普500指数股票,10%的资金投向中期政府债券,事后会发现其年波动率要比全股票的投资组合低10%,而获得的年回报率仍可以达到10.1%。

们似乎再也按捺不住赎回的冲动,“磨刀霍霍要宰‘基’”,大有赎回了才能感到痛快淋漓。对此,理财专家提示广大普通投资者,基金理财是一种趋势,理财更应成为一种习惯,坚定长期投资、理智投资、健康投资。

理财专家指出,广大普通百姓应坚定理财信念的前提下,养成健康的理财习惯。所谓的理财习惯指的是理财意识,即要明确为什么要理财,选择什么样基金进行投资,要有一个合理性的收益预期,从而实现理智投资、健康理财。与此同时,基金投资要想取得良好收益,还要做到灵活配置,优化投资组合。基金投资上的优化配置主要体现在合理布局风险和收益的对称性,使资金在低风险高收益基金上进行合理配置,不同类型的基金在资产配置上的差异决定了每种类型的

从这个例子中我们可以发现,其实如果你将一定资金投入债券,那么将大大减轻投资组合的价格波动,而在回报率方面其实并不会牺牲太多。回到基金投资上,这个道理一样适用。股债混合的平衡型基金产品看似没有股票型基金“刺激”,但可以在给你回报的同时减小波动。

平衡型基金会更加灵活适应市场变化,通过灵活的调整资产配置,调整股票类资产和债券类资产的投资比例,称得上攻守兼备。在股市行情向好时,通过加大股票类资产投资比例获取高额回报;在股市下跌时,通过加大固定收益类资产的投资比例,锁定股市收益,以不同市场循环的特性,稳定投资回报,对投资组合进行有效的风险管理。

基金具有不同的抗风险能力和收益水平。

习惯的养成有如纺纱,一开始只是一条细细的丝线,随着我们不断地重复相同的行为,就好像在原来那条丝线上不断缠上一条又一条丝线,最后它便成了一条粗绳。在当前普通百姓投资信心备受挫折之时,也是养成理财习惯破茧之日。相信普通百姓如果把理财养成一种投习惯,那么再次面对大盘健康下调时,心跳将不会加速,也不会坐失中国经济长期向好的良机。



■长盛基金投资者教育专栏

买基金 也是买服务

◎长盛基金 晓丽 刘彤

如今要说买家电,很多人都不会不犯怵。品牌、质量、价格是首先要考虑的,随后就是人们越来越挑剔的人性化服务,售前、售中、售后的服务,业已成为购买决策重点考量的因素。而说到买基金,买理财产品,与买电器是看起来大不相同,但实际上同样是购买行为,总有不少相通之处。

在投资者遴选基金进行投资的时候,通常会很在意基金公司的业绩、品牌、基金经理的履历,以及基金产品的特性等等。这些当然都很重要,但是,我们在选择基金是否会像买家电那么必然地考虑到售后服务呢?

基金是一种组合投资、专家管理、利益共享、风险共担的投资方式。既然有着专业的团队管理,他们会随时根据市场变化来进行择时择股的操作。长期投资、“懒人投资”,不用理睬,所以基金服务似乎是有可无。

道理虽然没错,可现实情况却凸现基金服务的重要性。尽管基金投资强调长期投资,理性投资,但是基金的服务到位与否,直接影响了投资者的投资成果。比如说,此前的市场,半年下跌了一半,基金净值也普遍缩水,投资者信心几近崩溃,这时基金公司如果能将对市场信心传递给持有人,或是一封信、或是一个电话,对客户来说,一方面是慰藉,更重要的增加他们持基的信心,避免他们在黎明前最黑暗的时光“割肉”。否则,就是年度排名前列的基金,投资者依然分享不了收益的果实。

所以,注重长期持有的基金投资更需要售后服务,到位的服务。客观地说,目前基金公司向客户提供的服务也日益丰富,包括人工咨询、在线客服、对账单服务、电子日报、电子周报、投资者教育、基金经理看市场、基金小问答、网上电话账户查询、网上基金交易,等等。除此之外,基金也还会经常组织很多相应的活动,例如举办投资理财的讲座、基金客服走进校园等。通过这些服务项目既让客户及时了解自己的账户情况,增加对基金公司的了解,又解答了客户及潜在客户对基金投资的疑问,帮助他们开阔视野,也提高了基金公司的影响力。

当然,基金业作为一个年轻的行业,他们的服务还有非常大的空间值得提升,尤其是针对市场剧烈变幻的背景下,如何为客户提供细致却至关重要的服务,让投资者能够安然地成为长期投资者,享受长期投资的收益,而不是在“黎明”前倒下。

