

# 基金转换：深套之下“解痛”良方？

近段时间以来,各基金公司出于减少基金持有人损失,同时也是为了留住这些“衣食父母”,在投资者教育类文章中纷纷支招,一方面引导持有人根据自身风险承受能力,调整在不同基金类型中的资产配置比例,另一方面则是争先恐后地推出基金转换业务,积极为持有人“资产配置”大开方便之门。那么对基民来说,基金转换的总体方向在哪?哪些基金需重点关注?涉及哪些费用?

◎见习记者 谢卫国

## 股票型基金“积贫积弱”

今年以来,上证综指跌幅高达54.29%,股票型基金净值增长率均值为下跌超过40%,债券型基金净值增长率均值为下跌1.45%。

今年以来上证综指54.29%的跌幅,已较去年全年96.66%涨幅全部抹去。具体到单月走势上,上证指数八个月内六阴二阳,大势向下,但阶段性机会仍存。股票型基金的净值增长率均值下跌月份,其跌幅略小于大盘,但是,上涨月份的涨幅却远不如大盘,“积贫积弱”可见一斑。而债券型基金尤其是纯债型基金整体较股票型基金要好,这对于弱市中巨亏的基民来说,无疑是资金更好去向。

## 弱市基金转换或能避免

近来,宝盈、光大保德信、广发等基金公司纷纷推出基金转换业务,为持有人资金在基金间流动提供通道。

基金转换是指投资者在持有某公司发行的任一开放式基金后,可将其持有的基金份额直接转换成该公司管理的其他开放式基金的基金份额,而不需要先赎回已持有的基金单位,再申购目标基金的一种业务模式。它被认为是投资者有效规避风险和实现资产保值增值两不误的一种有效途径。

至于转换时机的把握,分析人士指出,有两点是投资者必须注意的。

首先是宏观经济形势。在经济复苏期,股市逐渐向好时,投资者应选择股票基金;当经济高涨,股市涨至高位时,投资者应逐步转换到混合型基金;而当利率高企,经济过热,即将步入衰退期时,投资者可转换到债券基金或货币基金。

其次,是证券市场走势。当股票市场经过长期下跌后开始中长期回升时,适宜将货币型、债券型基金转换为股票型基金,以充分享受股票市场上涨带来的收益;当股票市场经过长期上涨后开始下跌时,适宜将股票型基金转换为货币型或债券型基金,以回避风险。

记者从多位基金经理的谈话中发现,多数基金经理对今年下半年经济形势保持谨慎乐观。他们认为宏观经济形势并不明朗,未来走势需进一步明确。另外,大盘仍处弱市,并未出现明显见底信号。

## “解痛”良方？

晨星(中国)分析师王蕊表示,投资者应该根据自身的风险承受能力,积极进行资产配置。她认为,在弱市环境下,基民可以通过增加债券

型和货币市场基金,减少股票型基金的配置比例,间接降低股票资产在大类资产配置中的比例。

来自天相的数据,今年三季度以来,有34只开放式股票型基金(不含指数基金)净值增长率下跌超过10%,其中,列在跌幅榜前10位的基金最小跌幅超过13%,最大跌幅则大于27%。而据国都证券测算,这10只基金中,有5只基金股票仓位接近或超过90%。

分析人士认为,对于风险承受能力较弱的基民来说,对净值亏损大、仓位高的基金进行转换,或是缓解“阵痛”良方。不过,记者查阅相关资料后发现,除部分基金因为产品线尚不完善,无转换对象外,其他跌幅较大基金亦无转换方面的举措。

## 转换还须留神费用

不过,分析人士提醒投资者,进行基金转换须留神费用。

首先是基金管理费。据晨星(中国)分析师钟恒统计,目前国内开放式股票型基金(不含QDII)的管理费率一般在0.5%~1.5%之间。主动型基金中,除天治核心成长和万家公用事业分别收取1.2%和1.3%的管理费外,其余均为1.5%。被动管理的基金大部分小于或等于1%。积极配置型基金中,除华安宝利配置、宝康灵活配置和富兰克林国海收益收取小于1.5%费用外,其余也为1.5%。保守配置型基金介于0.75%~1.5%不等。另外,债券型基金的管理费率一般在0.45%~1.2%之间。管理费通常每日计提每月支付。

其次是申购赎回的费用。分前端收费模式和后端收费模式。通常,后端收费的基金随着投资周期延长,费用随之下降;而前端收费一般会按照一次性申购金额的大小而递减。

再次是基金转换费用。转换费用指投资者按基金管理人的规定在同一基金管理公司管理的不同开放式基金之间转换投资所需支付的费用。

转换费用与基金产品性质和基金管理公司的策略密切相关。有的基金管理公司规定一定转换次数以内的转换不收取费用。而有的基金公司则规定,基金持有人进行基金转换需要支付转入基金申购补差费和转出基金赎回费。此外,基金份额的转换常常还会收取一定的转换费用。尽管如此,由于基金份额的转换不需要先赎回已持有的基金再购买另一只基金,因此综合费用仍较低。

弱市环境下,基民将管理费较高的基金转换成管理费较低的基金,将风险较大的股票型基金转换成风险相对较低的债券型基金和货币市场基金,兴许是降低风险,减少损失不错的选择。



## 只有少数人敢在众人恐惧时贪婪

◎实习生 朱宇琛

近日,市场在跌至低位后再度破位下行,市场的低迷几乎冲垮投资者,甚至包括给投资者提供建议的专家们。记者近期接触了多位理财师,他们坦言,真正决心在当前点位入市的投资者少之又少。

虽然市场信心已跌至谷底,但相当部分理财师在与记者沟通后,还是提出了适时入市的建议。但他们同时提示,在弱市中,购买基金一定要确立长线投资的理念。

采访中,大部分理财师向记者提出的第一个问题就是“这笔资金可以闲置多久”。建设银行六里支行理财师认为,目前市场已处于低位,虽然短期内仍然面临下跌危险,但相较于去年五六千点时进入的基民来说,风险已大大减小。因此,如果确定投资期限能达到3年或更长,那么目前已

经是购买机会。此观点在采访中具有很大代表性。

在基金类型方面,多数理财师建议年轻人以定投股票型基金为主,而风险承受能力较差的中老年人则建议在认真进行风险评估后,根据不同情况进行“股基”+“债基”+“理财产品”的组合配置。但他们同时建议,由于市场走向尚不明朗,此时宜分批入市,不要一次性全额购买。

此外,大多数理财师建议在选择基金时,一定要看长期业绩。交通银行江西中路分行的理财师表示:“因为去年的火爆行情使得基金的业绩普遍良好,而近年来普遍低迷,所以如果只看最近几个月或一年的业绩,则很有可能失之偏颇。只有经过了弱市和牛市仍然能够取得好成绩的基金才是值得信赖的。”

“在众人贪婪时恐惧,在众人

恐惧时贪婪。”采访中,建行上海六里支行、交行上海分行、上海银行黄浦支行、中行九江路支行的多位理财师均引用了巴菲特的这句名言。他们认为,在仔细衡量过投资目的、风险承受能力以及市场情况后,对相当一部分投资者来说,目前可以说已经是投资时机。可虽然如此,真正有勇气在此时入市的投资者仍少之又少。

“投资者心理永远是从众和追涨杀跌。其实行情何时启动谁都不知道,等看上去大家都在赚钱的时候,却恰恰是集体套牢的危险时刻。大多数客户在5000点高位的时候追着买入,买不上还来找我们想办法。但现在2000多点了,风险已经大大释放,他们却怎么都不敢再买了。”理财师们均作如此表示,虽然道理浅显,但的确很少有人能真正做到“在众人恐惧时贪婪”。

## 基金公司“左冲右突”拓展业务

◎晨星(中国)研究中心 梁汉锐

今年以来,市场的大幅震荡使得投资者的风险厌恶水平在提高,新基金的发行遭遇了巨大的“寒流”,除固定收益类基金产品受到投资者的青睐外,权益类基金产品的募集规模与牛市中的2007年大相径庭。

与此同时,基金IPO市场的低迷和已成立基金资产的缩水对以管理费为主要收入来源的基金公司构成了相当大的考验,而且,市场上出现了投资者以“巨亏”为由要求基金公司“停收”或者“降低”管理费的呼声甚高,但是除了个别案例,中国基金公司在管理费方面的竞争——类似于其他行业的价格竞争——依然波澜不惊。从我们观察到的情况看,基金公司整体上仍然维持了盈利的局面。

目前,中国的基金公司已经达到60家,基金业作为新兴产业吸引了越来越多的竞争者,包括

国外大型的资产管理机构和国内的相关企业,频频发生的基金公司股权变更也验证了这个行业内部的暗流汹涌。中国基金业从1998年的起步走过了10年光阴,这十年竞争发展中,合资基金公司和内资基金公司各有千秋,内资基金公司在资产管理规模最大的前5家中占据着绝大部分的名额,而合资基金公司则在投资流程和风险控制上更加和国际接轨。另一方面,银行系基金公司的快速崛起为该行业注入了新的活力。竞争和发展仍将是基金业下一个十年的旋律。

面对今年以来的弱市,基金公司通过出任银行、信托理财产品投资顾问和拓展中小企业年金业务来期望取得突破。

据报道,目前已有华夏、博时、广发、国投瑞银、汇添富、海富通、建信等基金公司均曾以投资顾问的身份亮相多只银行或者信托理财产品。根据媒体方面的不完全统计,从2007年下半年至

今,基金公司在近40只银行理财产品或信托产品中出任投资顾问。

通过出任银行和信托理财产品的投资顾问,可以拓展基金公司盈利模式的广度和深度,发挥其在资产管理业务上的规模经济效益,有利于基金公司向着综合型的资产管理机构的目标迈进。

在银行理财产品投资顾问的竞争中,银行系基金公司有着天然的“血缘优势”,非银行系基金公司需要更加出色的投资咨询服务才能赢得业务。另一方面,为防止利益输送的发生,投资顾问业务和基金公司其他业务之间的“防火墙”建设也不容忽视。

在弱市中拓展业务,中小企业年金也成为众多基金公司竞相追逐的蛋糕。8月,华夏、博时、招商等基金公司都推出了中小企业年金计划。针对中小企业的年金规模相对较小,基金公司采取了合作模式的投资计划,某些产品由多家基金公司担当投资管理人。