



在股市这头“大牛”的带动下,开放式基金的表现令很多投资者满意,尽管如此,股市处于高位宽幅震荡阶段,投资暗藏风险也是不可避免。有没有一种聪明的选择,可以让基金投资者最大限度地规避风险,同时获得收益的最大化? 记者经调查后发现,一些基金公司推出的基金转换业务就能满足投资者在这一问题上的需求。

基金转换 节省申购、赎回成本

那么,什么是基金转换呢? 据上投摩根基金公司客服中心工作人员介绍,基金转换业务是指投资者持有基金公司任一款开放式基金,在持有期间可将其全部或部分基金份额直接转换成该基金公司管理人管理的其他开放式基金份额的一种业务。简单地说,这种基金转换业务可以免去基金单纯地先赎回、再申购而造成的一部分额外费用,为投资者提供了某种费率上的优惠,节省了投资成本。经了解,由于各家基金公司在该业务上的具体规定和计算规则都有不同,因此从总体上看,投资者在进行基金互转时,这项业务在申购费和赎回费上比单纯地赎回一只基金、再申购另一只基金能节省一笔附加手续费。

申购、赎回费用补差

基金交易中买和卖,也就是申购和赎回的手续费都比较高,而该业务做不同基金类型转换时,有的基金公司规定,当由A类型基金转为B类型基金时,一般只需要支付0.5%的赎回费;如果过了一段时间,投资者需要将基金类型转回时,只需要为目前持有的B类型基金所创收益的基金份额补交一定的申购费即可,同时省去了回转申购A类型基金的那部分申购费用。有的基金公司规定,基金转换收取的手续费用由申购费补差价、赎回费补差价组成。

以后者规定为例,假如投资者在5月份申购了10万份该基金公司A类型股票基金,10月份决定将其转换为该公司B类型债券市场基金。当日,A类型基金净值3元,B类型基金净值1元。如先赎回A类型基金,再申购10万份B类新基金,则该投资者需要支付的费用约2800元。如果采用基金转换业务的话,由于A类型股票基金的申购费率高于B类型债券市场基金,所以转换不收取申购费差价;同时,A类型股票基金的赎回费高于B类型债券市场基金,投资者要支付赎回费差价:10万份 $\times 3 \times (0.5\% - 0.1\%) = 1200$ 元。由此,投资者比单纯地赎回再申购少花了大约1600元左右。

HOT 点将台

“聚财宝”计划挂钩美国房地产业

●背景分析:今年以来,中国及周边地区房价持续上涨,而美国房价受次级债风波影响大幅下跌,二者形成鲜明对比。这种“冰火两重天”的背景下,蕴含着巨大的投资机会。

●专家点评:深圳发展银行北京分行私人理财部 李菲

在此环境下,深圳发展银行日前推出一款东亚、北美房地产市场双挂钩的双币种理财产品,有望让投资者从上述两大市场的迥异表现中获取理想回报。深圳发展银行北京分行私人理财部李菲介绍说,本期推出的“聚财宝”飞越计划2007年8号人民币产品和“聚财宝”超越计划2007年8号美元产品结构相同,期限15个月,挂钩亚洲地产股票和反映美国房产市场的“费



依市场风险 调整基金类型

如何灵活使用基金转换业务? 据广发基金公司客服中心工作人员介绍,通常基金公司旗下会有不同类型的基金产品,有的是高风险的股票型基金,有的是风险较低的债券型基金、货币市场基金等。专家认为,在市场行情走高时,可以持有股票型基金,以此获得市场带来的巨大利益;一旦市场行情波动或下跌,为避免股市震荡带来的风险,可以将手中的股票型基金转换成低风险、收益较低的基金产品,比如转换成债券型基金和货币市场基金等。专家建议,投资者应该留意基金公司的各种基金产品的类型是否多样化,这样可以在市场波动时灵活转换基金产品。

基金转换业务的具体办理方法,投资者可在基金开放日交易规定时间内,携带身份证、基金账户卡和银行卡到能办理基金转换业务的销售网点进行办理;第二个工作日可到受理业务网点或网上查询办理情况。 梁娜/文

城证交所住房行业指数”,并根据前者涨幅相对于后者涨幅的领先幅度计算收益,实质上是看好亚洲房地产业在未来15个月内的表现而看空美国房地产业同期的表现。李菲分析说,五只所挂钩的股票分别是华润置地、中国海外发展、长江实业、新鸿基地产以及新加坡龙头地产股吉宝置业。深发展本期两只产品的预期最高总收益率分别达到10.5%和16.5%。 徐源 梁娜/文

基金转换

灵活投资 规避风险

老外如何买基金

现在,中国的老百姓热衷于股票、基金。不仅中国家庭,外国人也对基金投资抱着极大兴趣。在国外,基金有着更长的发展历史,外国老百姓如何看待基金市场,又是如何投资基金的呢?

美国人:半数资产买共同基金

数据:美国基金公司的行业组织——美国投资公司协会的一项最新调查显示,有77%的受调查者认为共同基金是“受人欢迎的”,这是该项指标连续第10年高于70%。美国投资公司协会的数据显示,2006年约48%的美国家庭持有共同基金,平均每3个美国人中就有一个是共同基金持有者。在美国家庭的金融资产结构中,共同基金占据了高达47%的主导位置。

尽管美国基金市场很红火,但是人们在银行门口排队买基金的壮观场面却并不多见,因为这里的销售方式更为多元化,投资者有更多的选择。在美国,上世纪90年代以前,投资者主要通过两个渠道购买共同基金:直接从基金公司和银行购买或者通过专业财务顾问购买。90年代后,养老金公司和基金超市成为两个新兴市场渠道。

美国自1981年开始规定员工可以自主选择投资组合来经营自己的养老金账户,而这些投资品种中,货币市场基金、股票市场基金、债券市场基金等共同基金占了主导地位。目前养老金已是共同基金的最大资金来源,所占比重高达65%。这样,固定缴费养老金计划已经成为投资者购买基金的主要渠道,超过60%的持有人通过这一计划拥有共同基金。

基金超市是上世纪90年代以来出现的一种新销售渠道。透过单一账户,投资人可以买卖或转换来自不同基金公司的基金组合,并享受专业营销人员的投资顾问服务,目前这已成为美国基金市场的主要销售形式。美国富达投资公司的基金超市是全美最大的基金超市,可以选择400家基金公司旗下的近8000种基金。

英国人:买基金听理财顾问的

数据:在英国,虽然见不到在银行排队买基金的长龙,但是英国的基金交易却是异常火热,2006年的资金规模达3554亿英镑。英国是现代投资基金的发祥地,目前拥有7000多家与基金管理相关的公司,和美



国、日本并列为世界最大的三大基金市场。英国的基金发行渠道、民众的投资习惯和金融市场的行业法律规范都同中国有着一定差别。

尽管英国的基金销售渠道很多,但是不论是公司还是个人投资者,大部分都选择通过独立金融理财顾问(IFA)购买基金。IFA的主要工作就是帮助客户进行资产负债分析,帮助他们确定自己的投资政策和目标,建立自己的组合,选定基金管理人,并监督基金管理人的业绩,定期向客户汇报。IFA向客户卖的,不是某些基金或其他的金融产品,而是全面的金融理财服务。

这种模式和目前中国基金主要通过银行、券商等渠道销售或基金公司直销不同,使理财顾问可以站在中立的立场向客户推荐产品,而不是代理哪些基金就替哪些基金宣传。另外IFA的模式也更容易和客户建立长期的信任关系。通俗地讲,就是花钱雇一位懂得投资的人替你去投资,而对方收取一定的专业服务费,并从投资回报中提成。这就是说,投资赚得越多,金融理财顾问提成也越多,显然他们不会乱投资了。

与美国和其他的欧洲国家相比,IFA在英国的基金销售占据了绝对的主导地位。在英国共有1.1万家理财顾问公司,2.6万名IFA,通过他们销售的基金占近90%。由如此众多的专业人士“操盘”,使得英国的基金市场更加稳定,对投资者来说风险也相对较低。 梁娜/辑