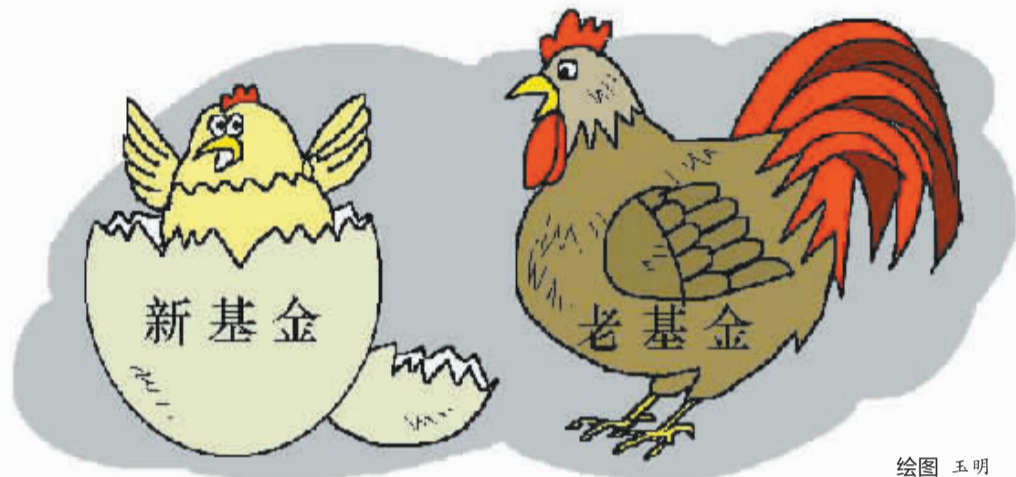


老基金有没有“包袱”，新基金是否比老基金便宜，记者帮您—— 消除误区 理性购买基金

□见习记者 宋锋辉

今年，新基金发行创纪录，仅11月就有超过30只新基金发行，创下单月发行之最。进入12月以来，新基金发行更是呈现出冲刺状态，各银行也是大力推荐新基金。然而，作为投资者，在购买基金时需要保持清醒的头脑，理性选择。



绘图 玉明

▶▶ 老基金有“包袱”吗？

记者采访时发现，不少银行推销基金的客户经理几乎无一例外地向记者强调：要买就买新基金。中州中路某家银行的客户经理更是告诉记者，老基金“有包袱”，不如购买新基金。

老基金有“包袱”，这样的说法记者还是头次听说，相信不少人也是很少听到。这位客户经理说，老基金一旦被套住，要想获利就必须拿资金去拉升该基金已经投资的股票，只有拉升到原来盈利的水平才能获利。该客户

经理还以某只基金为例为记者进行计算：假设某只基金购入的价格是5元，然后被套住降到3元，基金公司开始拿资金去拉升，即使提升到4元，那么仍然亏损1元。

真是这样吗？看似有理，其实经不起推敲。交通银行洛阳分行理财师王晓颜说，其实购买基金和购买股票一样，不管别人是否被套，只要你进入的是低点，那么行情上涨的时候就能获利。比如，如果我是该基金降到3元时购买的，如

果基金公司拉升到4元，那么我就赚了1元。

那么老基金到底有没有“包袱”呢？光大银行洛阳分行理财中心主任谢科说，在某些情况下，老基金的确是存在“包袱”的。比如股票型基金，一般情况下基金都要保持60%的仓位，如果股市下跌，这60%的仓位就成为基金的“包袱”。而对于新基金，由于还没有建仓，可以待时而动。除去这种情况，购买新基金和老基金是没有什么分别的。

▶▶ 新基金比老基金便宜吗？

记者在采访过程中，不少银行的客户经理向记者推销新基金的另一个理由就是：新基金比老基金便宜。

比如，有两只基金，一只新基金，净值1元，另一只是老基金，净值3元。你会购买哪一只呢？相信许多人都会购买1元的那只。在2007年牛市的时候，我市不少投资者喜欢购买新发的基金，主要是基金公司在发新基金认购期内宣传力度很大，容易给投资者带来视觉和听觉上的冲击，加上银行、券商等基金代销网点的主动推销，致

使投资者在看待新基金和老基金的关系上有所偏颇。

“我们购买基金是为了赚钱，而不是像购买白菜一样吃掉的。”谢科说，因此购买基金主要考虑的应该是其未来的盈利能力。从理财的角度看，新基金和老基金在本质上并没有差异。新基金有新基金的优势，但也有不足之处。对于投资者来说，新基金最大的优势就在于其价格便宜。但是，新基金刚刚成立，缺乏历史数据，很难判定其未来的盈利预期会怎么样，这是其一。其二，新基金需要

一个建仓期，可能会错过市场时机。其三，新基金建仓以后能否盈利很大程度上取决于其所购买的股票的表现，这一点上和老基金是一样的。

相反，老基金的投资业绩已经历了市场考验，投资者可通过考察其以往的收益和风险，对基金经理的投资管理能力作出比较客观的判断。净值高的老基金也许正是基金管理人投资管理能力优秀的体现，“喜新厌旧”的心理可能使许多投资者反而失去了长期增值的机会。

▶▶ 购买的基金品种越多越好？

记者在一些银行调查发现，不少客户经理极力推荐记者多购买几只基金，并声称“不要把鸡蛋放到同一个篮子里”，放的篮子越多，风险越分散，总体风险也就降低了。对此，王晓颜说，有些银行基金营销人员从自身利益出发，会建议投资者购买多只基金，构建庞大的基金组合。从理论上来说，把鸡蛋放到不同的篮子里是可以有效分散并降低风险的，但是“篮子”也是有成本的，“篮子”太多承担的成本也

就增加了。购买基金有申购费、赎回费等费用，如果购买的基金太多，这些费用也就不容忽视了。

王晓颜建议，如果两只基金在风格、业绩等方面都很相似，不妨选择费用较低的那一只。巴菲特认为，在时间和资源有限的情况下，决策次数少的成功率自然比投资决策多的要高。“股神”尚且认为由于自身精力和知识的局限，很难对很多的投资对象有专业深入的研究，更何况是普通投资

者呢？

那么购买多少基金合适呢？又该怎样选呢？谢科说，理财投资应该是在相对分散的基础上适度集中，针对每项投资目标，应选择3只~4只业绩稳定的基金构成核心组合。至于选购基金，对于老基金要看其历史数据，通过数据来分析其盈利能力，对于新基金则要关注其基金投资经理和研发团队。此外，还要关注基金公司，成立时间长、规模大的老牌基金公司不是不错的选择。

券商佣金激战 明年或降温

□据《国际金融报》

由于明年1月1日将正式实施《关于进一步加强证券公司客户服务和证券交易佣金管理工作的通知》，届时佣金不得低于成本价的说法已经在市场上传得沸沸扬扬。因此，临近年底，各家券商以各种促销手段“拉客户”、“挖墙脚”也随之升级。业内人士认为，随着管理层的频频出手，明年券商经纪业务的利率有望企稳，佣金费率下滑的趋势有望得到缓解。

“开户免费佣金超低，开户就送理财手机和90元账户卡。”12月7日，《国际金融报》记者在上海东昌路地铁口收到某证券公司的开户优惠广告单。根据广告单上的电话，记者致电该券商客户经理，对方表示只要资金够大，甚至可以给到万分之三乃至万分之四的佣金费率。

老股民陈先生表示：“最近几家券商营业部似乎在打佣金擂台赛，基本上股民开户资金量上万，就可以给到万分之八的佣金费率，而一些资金规模较大、活跃度较好的账户，甚至可以给到万分之三、万分之四。”

上海本地一家大型券商经纪业务高级经理在接受《国际金融报》记者采访时指出：“一般券商万分之四已经是生死线了，给到万分之三根本赚不了钱，只是希望先把

大客户拉到手，抢占市场份额。”然而，这种亏本拉客的经营模式到明年就很难实施了。

今年10月，中国证券业协会公布的《关于进一步加强证券公司客户服务和证券交易佣金管理工作的通知》，要求证券公司在经纪业务全成本核算的基础上，按照“同类客户同等收费、同等服务同等收费”的原则，针对不同分类客户制定相应佣金标准，经备案、公示后方可执行。明年1月1日，新的佣金费率制定、收取标准将在全行业推行。

目前，中国证券业佣金率接近0.1%左右，在全球范围内已属偏低。这主要是因为服务同质化和竞争低端化导致的。而一些发达国家之所以能保持较高的佣金率，主要是由于市场产品丰富、投资者成熟，对附加值较高的收费服务接受程度高。

目前，部分券商已经开始尝试通过推出财富管理套餐、投资咨询产品等提高经纪业务的附加值。据了解，市场对部分券商所推出的理财套餐反应良好。

理财·基金

盛归来担保公司协办
理财年收益 12%~18%
担保贷款 5万元~500万元
电话：62929000 65263100



绘图 玉明

华商动态阿尔法：2011年相信“新兴产业”的力量

□据《证券时报》

临近年底，各大券商2011年投资策略报告密集出炉，“新兴产业+消费”成为各大券商最看好的投资方向。其实，在2010年已经有不少机构投资者把目光聚集到这两大行业上，以今年表现突出的华商动态基金为例，该基金今年二季度以来在电子、信息技术业的配置保持在20%左右，得益于上述新兴产业相关板块的优异表现。据银河证券统

计，截至12月6日，该基金今年以来收益率为22.47%，位列偏股混合型基金前列，成为2010年度混基“冠军”的有力争夺者。

华商动态阿尔法基金经理梁永强表示，中国经济未来将面临发展主引擎的切换，从传统产业向新兴战略产业转移，在经济结构调整的大背景下，周期性股票的估值上限将长期存在，相应的机会也可能弱于新兴产业和医药消费类板块。