



FOF

基金中的战斗机?

无论是股票还是基金,“震荡市”已经成为 2007 年的基调:余热未消的股市虽然已不如去年那样让人激动,但依旧会时而冲上一个个小高峰,吊足了投资者的胃口;基金市场也是一样。这让不少渴望分享收益又担心震荡风险的人们陷入犹豫。

不过,与此同时,银行纷纷推出理财新品,将投资方向锁定在基金、股市上,频频提出“专家理财”、“基金优选”、“基金中的基金”。“投资股市和基金市场的理财产品将会是银行理财产品一个新的发展方向。”中信银行杭州分行一位理财经理说。

那么,“基金优选”会不会成为投资者的一个优先选择呢?

银行力推“基金中的基金”

近日,工商银行推出了以开放式基金为主要投资对象的增强型基金优选人民币理财产品。这是到目前为止,大型国有商业银行发行的第一支 FOF(基金的基金)理财产品。据工行浙江省分行个金部黄向荣科长介绍,这款 FOF 理财产品投资对象为中国工商银行委托信托公司设立的一系列基金增强型信托计划。

据悉,FOF 理财产品与其他理财产品不同的是,直接以基金为投资标的,“我们考察了目前市场发行的所有基金,精选其中业绩良好且升值潜力大的基金进行组合。”黄向荣介绍说,“像这样的基金中的基金,国外已经比较常见,但是在国内,很多投资者了解得相对比较少一些。”

无独有偶。继工商银行之后,中信银行也推出了以投资基金和打新股为投资方向的“双盈计划”,目前正在销售。“销售情况还不错,对这种专家理财产品,不少投资者还是比较欢迎的。”中信银行杭州分行贵宾理财经理丁志毅说。

优选基金风险相对较小

有媒体报道,截至今年 3 月 1 日,我国证券市场上已有 51 家基金管理公司,管理 53 只封闭式证券投资基金和 275 只开放式证券投资基金,而且投资风格和业绩差别很大。对于如何挑选基金,不少投资者表示确有困难。

“好基金与业绩一般的基金之间,收益相差很大。但是很多投资者未必充分了解到这一点。”浙商银行理财顾问傅春霞介绍说,“很多人总是一见有基金发行,就一窝蜂似的涌去抢购。我觉得这是很危险的。因为事实上,很多人并不了解基金市场到底怎么回事,更不用说怎么挑选了。这样一来,银行推出‘基金优选’理财产品,由投资专家来挑选基金,同时对不同类型基金的进行混合配置,减弱系统性风险,同时也可以弥补投资者因信息不对称带来的风险。因而对于那些对基金还不是很了解的投资者来说,确实也是一个不错的选

择。”

据介绍,除了替投资者优选基金之外,这类产品通常还具有安全补亏功能。“比如我们推出的这第一起增强型基金优选理财产品,作为托管机构的华宝信托以自有资金认购了一亿元,占总份额的 3% 左右。产品到期若有亏损,则华宝信托将以自有资金信托份额向理财产品持有的信托份额进行补亏。也就是说,只要亏损不超过 3%,投资者就不会受到损失。”黄向荣介绍。

费用较高收益还要分成

不过,相较于直接买卖基金只需支付基金申购赎回等手续费,购买“基金中的基金”这类理财产品则还需支付其他费用。

比如工行这款产品,除了基金公司管理费之外,购买之初还需一次性支付认购手续费 1.2%,期间还得缴纳产品管理费和托管费,按理财产品净值的 1.2% 的年费率支付。直接购买基金,这部分费用就可以省去。

此外,尽管由专家优选基金可以规避一部分风险,但值得注意的是,基金中的基金都要按照业绩收取业绩分成。比如工行的基金优选,按产品年化收益率 8%(含)至 16% 部分的 25%,以及 16%(含)以上部分的 30% 累进提取业绩报酬。中信银行的“双盈计划”到期收益大于等于 1.05% 情况下,超出部分则按 20% 收取提成。也就是说,若投资回报越高,投资机构的分成比例也就越高。

此外,“基金中的基金”相比普通基金还存在着流动性较差的问题。因为股票型基金可以随时赎回,但 FOF 则无法实现。比如中信“双盈计划”,20 个月的产品期限内只有两次提前赎回机会,工行的基金优选则是每个月只有 2 天的时间可以赎回。但提前赎回都得缴纳一定的手续费。

“所以,虽然基金优选一方面的确帮投资者规避了一些投资风险,对那些对基金市场不了解但想分享市场收益的投资者确是一个机会。另一方面,由于费用高、流动性差,收益还要分成等一些的问题,投资者在选择的时候,还是应当考虑清楚。”一位不愿意透露姓名的业内人士最后建议。

●安联之窗

中德安联增资到 10 亿

3 月下旬,中德安联人寿保险有限公司获得了中国保监会的批准,将原有人民币 5.5 亿元的资本金提高到 10 亿元。增资后,股东双方持股比例保持不变。

这是中德安联在 2005 年底更换新的中资股东之后的第四次增资。增资后,中德安联的资本金将在所有合资寿险公司中位居前列。

“逐步增加资本金符合公司业务发展的需求。稳健而不失时机一直是我们的发展策略。”中德安联首席执行官孟建安先生说,“股东双方为公司的业务提供了全力的支持,并致力于长期的合作发展。未来,我们会根据公司业务规模的继续扩大和公司偿付能力的要求稳步提高资本金。”

2006 年中德安联的保费收入达到 12 亿人民币,增长幅度超过 300%,上升至合资人寿险公司第 4 名。目前,中德安联已在上海,广东,浙江和四川设立分公司,并进入了全国 15 个城市,建立了 28 个营销部。中德安联的全国布局正在有计划地进行着,下一个市场将是江苏省。



安联之窗

中德安联人寿保险有限公司协办

●理财智囊团

如何理财让买房更轻松?

个人资料

侯先生,工作四年,年收入 8 万元,太太年收入 5 万元,存款有 16 万元。现在租房居住,每月房租 1200 元,其他支出每月 2000 元,有近 5000 元的基金。理财目标为:计划在 1-2 年内购房,同时想做些合适自己的投资。

财务状况分析

侯先生家庭年收入达 13 万元(假定收入按 12 个月平均支付),年度家庭盈余达 91600 元。储蓄率高达 70%,家庭无负债。整个家庭的财务状况还是不错的,但是家庭资产的结构不合理,97% 的资产分布在低收益的存款上,导致投资收益率偏低。同时目前资产配置过于单一,仅限于存款和基金两个品种。侯先生夫妇属于年轻的白领家庭,未来收入具有成长性,应该具有一定的风险承受能力,因此目前的投资行为过于保守。

侯先生家庭未来的负担还是会加重的,首先侯先生要在两年内完成购房的目标,需要支付房贷。其次随着孩子的出生,抚养费、教育金的筹备都会成为侯先生沉重的负担,属于虽无近忧但有远虑的小家庭,非常有必要早做规划,以完成家庭的理财目标。

家庭理财规划

1、建立家庭紧急预备金

建议侯先生保留 3-6 个月生活固定支出的资金作为家庭备用应急金。由于目前侯先生夫妇双方工作还是比较稳定的,因此以三个月的固定支出总额即 1 万元资金作为家庭备用应急金,以活期存款或现金增利计划的形式存放,在保持流动性、安全性的前提下兼顾资产的收益性。

2、购房计划

侯先生家庭计划 2 年内购房,如果新房面积为 90 平方米左右,按杭州目前每平方米 1 万元的价格计算,目前购房的总价为 90 万元。我们以 2.5% 的房价成长率来计算,2 年后购房应支付的总房款为 94.56 万元。首付 30% 为 28.37 万元。余款 66.19 万元可申请 20 年按揭。建议侯先生可以选择深圳发展银行的气球贷,能享受对应的较低贷款利率,减轻每月还款压力。

3、投资规划

侯先生家庭处于事业成长期,投资应相对激进,建议可对资产进行以下配置:活期存款或现金增利计划 5%,固定收益产品 15%,人民币理财产品 40%,股票型基金或集合理财计划 40%,该投资组合的报酬率为 7.5%-8% 左右较为适宜。

4、其他理财建议

针对侯先生家庭没有保险的情况,建议侯先生夫妇应当适当参加商业保险以规避风险,可以投保定期寿险、意外险和健康险。

本期嘉宾 吴毅
深圳发展银行
杭州分行私人理财经理

