

“涨的时候每天看,调节心情;
跌的时候就不管了,反正有基金经理在打理。”

一个80后女生的 “养基”历程

文/本报记者 毛蓉蓉

关于基金,印象最深的一句话,忘记是出自哪本书了,说的是“在美国,95%的家庭都拥有基金”。当时就觉得,基金的确是一个不错的投资渠道。

前两天,跟一位在银行上班的朋友聊天。谈到基金,他露出了一脸无奈——“我拿我们银行的基金申购额和赎回额跟你说吧。上半年,基本上是净申购的,下半年开始,赎回的数额数据开始慢慢加大,上个月,基金赎回量跟申购量的数据已经差不多了。”

按照这位朋友的说法,一方面,这说明投资者的投资担忧加重;另一方面,“这么大的赎回量中,很大一部分人是非理性的,因为很多人会今天赎回了,明天又申购了,之后再出现波动,又会急忙赎回……”

“第一次买基金,我一个人冲到银行,看到大厅的宣传单上说哪只基金好,就买了。其实,当时我连申购和认购是不同的意思都不知道。”

跟朋友说要找一位基民聊聊,朋友脱口而出:“那就去找小邵好了,典型的!”于是,辗转几个电话,找到了小邵。

大学毕业一年多的小邵现在一家广告公司上班,去年买基金的第一笔资金,还是家里为她准备的买车钱。

“本来都已经看好一款两厢车了,打算去付钱的时候朋友说‘现在股市这么好,你又不等车用,干嘛不先投资呢?说不定到明年的这个时候就可以买两辆了。’”电话里,小邵声音轻轻柔柔的,“我一想,也对。反正车子也不着急,玩玩就玩玩吧。”

不过,没有任何投资经验的小邵有自己的原则:风险太大的不做,比如股票,因为不想每天牵肠挂肚。于是,在朋友的建议下,她决定买点基金。

“去年5月份左右,我拿了几万块钱到工商银行。当时好像正好有几只基金在发行,银行大厅有不少宣传单,我看到宣传单上说的广发策略优选好像还不错,于是就买了。其实,那时候关于基金,我什么都不懂,也是到后来,我才知道原来申购跟认购并不是一回事,更不用说什么前端收费,后端收费了。不过,买完第一只基金之后,我就开始慢慢学习关于基金的知识了。”

“比如说买衣服吧,大家都想着要买名牌,买大牌。我就觉得买基金也是一回事。所以我会看一些排名榜,看论坛里推荐的明星基金和基金公司,我相信品牌。”

得知小邵真的放弃买车投身成为“基民”之后,身边的朋友开始纷纷给她“补课”,怎么上网查基金净值啦,什么样的基金是好基金啦……“因为公司的工作本来也不是特别忙,那段时间我几乎一有空就钻进基金网站,上论坛,看帖子。”小邵回忆道,“记得我买了基金之后,市场开始了一段时间的调整。很多基金净值开始下跌了。那时候逛论坛,看到很多帖子说下跌的时候正是进仓的好时机,反正我也不懂,看到很多人这么一说就觉得不能错过这个机会,于是又申购了一只广发的基金。后来,

事实证明我当时的选择还是不错的。”

如果不是有朋友证实小邵之前没有做过任何投资,我真的不大相信她是从去年才开始投资基金的。

说到这一年多来,她是如何从上百只基金中挑中自己要买的基金的,小邵说:“其实我也没有什么原则,我就是先看基金公司,然后查查基金经理,其他的没什么了。”

“为什么会想到看公司、查基金经理呢?”

“银行的理财顾问不是经常说,选择基金,关键是选择一家好的基金公司么?”小邵说,“就像我跟朋友买衣服,我们一般都会买自己中意的牌子,一进商场先看那几个牌子的衣服。我想,基金公司也是一个道理。很多网站都会有基金公司的排名和明星基金经理介绍什么的,我会去看,比如广发、上投摩根什么的,一说起来,大家都说不错。这些公司的基金就会让我比较放心了。”

“我会跟记账一样,什么时候买了什么基金,多少钱买的,这些基金投资的什么股票,都记下来,这样自己心里会比较有数。”

在很多朋友看来,小邵是一个非常细心的女生——跟很多80后的女孩子“没心没肺”不一样,小邵对自己想做什么、怎么做很有主张。“可能受了我妈妈的影响吧。”小邵说,“妈妈是做企业管理的,很严谨。”

那么,就一个人单打独斗,小邵是怎么管理基金的呢?

“现在反正就那么几只基金,也谈不上什么管理。”她说,“刚开始的时候很好玩的,我怕记不住自己买了什么,还特意准备一个本子,每次买卖什么的,全部记在本子上。”

小邵口中的“本子”,相当于每只基金的分析数据:她把每次朋友推荐的、自己看中的基金,全部记在本子上,每只基金投资什么股票,净值多少,都记录在案。对自己买人的基金,则更详细:什么时候、多少钱买的,之后每天的净值情况如何,一行一行排列好。“这样我可以知道自己选的到底对不对,好不好。有时候朋友来了,把本子拿出来就可以问人家了。”她说。



CFP 供图

“刚跌的时候,心里很着急,每天都等着看净值。现在也已经习惯了,已经很久没看了。既然跌了,就不看了。反正有基金经理在帮我打理。”

采访过程中,几次问到去年的本金现在已经变成多少的问题,小邵总是笑笑:“我真的不知道。我只知道最多的时候差不多赚了有5万块,那是在今年三四月份的样子。不过,现在我已经不看很久了。”

10月份以来,股市高位盘整,股民捏把汗不说,很多基民也是一头冷汗。关于赎回还是捂牢,众说纷纭。那小邵又是怎么做到的呢?

“说起来,10月底的这次震荡,还是我真正面对的第一次大震荡呢。因为‘5·30’行情的时候,我正好跟妈妈一起出国了。”小邵说,“这次震荡开始的时候,我忍不住给银行的朋友打电话,每天中午都要打,问行情到底怎么样什么的。不过他们都很乐观,都劝我,‘5·30’都过来了,这次也不要给自己太大压力。我想想也对,反正还赚着呢,跌就跌吧。所以现在我也不怎么看了,反正明星基金经理在帮我看着呢,我慌也没用。”

请她总结一下自己一年的表现,顺便给她其他同为基民的人一些建议,小邵顿了顿,然后笑着说:“有段时间我心情不大好,基金涨得还不错,于是我没事就看看,心情会好很多,毕竟我什么也没干,它就在帮我赚钱。所以,我觉得,要是基金涨了,就看看,调节心情;要是跌了,就不要看了,既然买的是好的,换来换去也麻烦,反正有基金公司和基金经理看着的。”

【安联之窗】

中德安联获准进京

继江苏省分公司正式开业不到一个月的时间,中德安联人寿保险有限公司近日又宣布,中国保监会已正式批复同意该公司在北京筹建分公司。目前,中德安联已经在上海、广东、浙江、四川、深圳和江苏开展业务。在完成珠江三角洲和长江三角洲的布局之后,此次获准进京标志着中德安联开始进军北方市场。

对于拿到筹建北京分公司的准证,中德安联首席执行官孟建安先生表示:“北京对于在中国的所有保险商家来说,绝不仅仅只是一个拥有巨大潜力,充满激烈竞争的市场。开设北京分公司对于中德安联有着更为重要的战略意义,北京将成为我们进一步加快开拓北方市场的又一个‘心脏’城市之一。”

2006年,北京市人均GDP达45652元,市民收入已达到中等发达国家和地区水平。北京经济正处在加速上升阶段。根据保监会的最新数据,北京保费收入占全国第三。从保险公司的角度来看,这个拥有1500万常住人口的都市保险业潜力巨大。

北京对于中德安联来说,并非是一个全新的市场。早在1994年,德国安联保险集团在北京设立中国地区总代表处,而中德安联的中方股东中信信托的总部也设在北京。“相信凭借股东双方在当地的影响力,一定会为我们快速建立北京地区的业务网络提供有利的条件。我们期待在不久的将来能为更多的北京客户提供中德安联专业的保险产品和服务。”孟建安先生表示。