

《基民呼吁:收费标准熊市该降》后续报道

停收管理费 叫好不叫座 300多只基金仅4只基金有停收管理费约定

股市已被“拦腰砍”,基金净值大幅“缩水”,但基金申赎、管理费、托管费等各种费用仍按牛市标准照收不误,快报本周刊登了《基民呼吁:收费标准熊市该降》一文在基民中引起强烈反响。本周三,有媒体报道博时价值增长基金由于净值低于价值增长线,根据基金成立合同约定已停收该基金的管理费。

10%,因此最初把价值增长线定为0.9元。”此后,价值增长线会以180天为一个周期,根据基金份额净值的增长而上调。记者从博时基金了解到,6月13日,博时价值增长基金净值仅为0.699元,跌破了自已设置的价值增长线0.71元。根据基金成立合同约定已停收该基金的管理费。

价值增长线随净值水涨船高

博时基金工作人员介绍,博时价值增长基金2002年10月30日发行之初价值增长线为0.9元,净值为1元;180天后,一直到2003年4月30日价值增长线均为0.9元。

2003年4月30日净值为1.185元,较期初增长了18.5%,根据博时价值增长基金成立合同约定,在此后的180天周期里,价值增长线的上调幅度按净值增长幅度的70%计算,即18.5%×70%=13%,并以每日0.00065元的幅度逐日上调,直到2003年10月31日上调到1.017元(0.9元×113%=1.017元)。

2003年11月1日到了下一个180天周期,同样根据上一个180天周期最后一日的净值增长率的70%,逐日上调价值增长

线,直至这一个180天周期的最后一日。并以此循环往复……

如在一个180天周期结束后,基金份额净值出现下跌,那么价值增长线并不会相应下调,而是保持不变。

唯有分红价值增长线才下调

记者向博时工作人员提出疑问:“既然价值增长线只随着份额净值增长而增长,不会随着份额净值下跌而下调。那么为什么价值增长线从期初的0.9元下调到如今的0.71元?”

博时工作人员解释说:“价值增长线只在经过分红后才随着份额净值的下调而下调,这有点像股票分红后的除权。”

2003年5月21日,该基金进行了一次分红,每份基金分红0.038元,其价值增长线也做出相应的下调,从0.912元降为0.876元,下调了0.036元。2003年8月19日又进行了一次分红,每份分红0.053元左右,其价值增长线也相应下调0.052元左右,从0.932元降至0.880元。工作人员表示,价值增长线的下调额度和每份基金的分红额度是基本保持一致的。

一旦净值跌破价值增长线,那么博时价值增长基金就从下一日开始停收管理费,

直到净值不低于价值增长线。仅4只基金约定停收管理费

据统计,今年一季度,58家基金公司旗下346只基金共亏损近6500亿元,基金公司一季度收取的管理费仍然超过50亿元。

记者发现,对于基金停收管理费的事件,大部分基民持欢迎态度。在某基金论坛举行的调查中,超过90%的基民认为,若业绩不佳,基金应该“少收甚至不收管理费”。一位基民表示,无论盈亏均按比例计提管理费,会导致管理人将精力放在扩大基金规模上,而对基金业绩关心程度下降。

不过,面对质疑,目前大部分基金公司的管理费仍然雷打不动。据记者调查,目前300多只基金中仅有4只基金停收管理费的约定:博时价值增长、国泰金债债券、海富通收益增长、博时增长贰号。实际上,对基金公司而言,暂停征收管理费将促使基金公司更有动力提升基金净值到价值增长线之上,同时,基金持有人也将从中受惠。据测算,停收管理费每月就相当于基民多出0.125%的投资收益。

快报记者 张波

弹性市值基金一年回报排第一

来自晨星资讯的统计显示,上周晨星股票型基金指数下跌3.13%,国海富兰克林弹性市值跌幅不足1.5%,成为近期下跌市场中难得的亮点。截至6月26日,国海富兰克林弹性市值基金近一年、近两年回报率分别为12.01%和73.267%,在187只股票型基金中排名第1,设立以来总回报率为200.8%。旗下中国收益基金以96.3%的收益率在同类基金中排名第5,潜力组合基金也以19.5%

的收益率排名同类基金前20%。

国海富兰克林弹性市值基金经理张晓东表示,弹性市值基金在下跌市场“弹”出好业绩,主要受益于他提前主动调整仓位,并且进行了组合结构调整所致。2008年一季度该基金持续对银行、地产等行业平配,而对受益于通胀的商业、化工、煤炭等进行超配,对中游制造业、如钢铁、有色冶炼、机械等进行了低配。快报记者 施俊

竞争优势基金如期结束募集

日前,记者从申万巴黎基金管理公司获悉,申万巴黎竞争优势股票基金将于6月30日如期结束募集。今年以来,市场大跌造成投资者信心缺失,再加上发行渠道拥堵,导致基金发行困难,迄今已有12只新基金延长募集期。特别是二季度以来,股票或混合型基金平均募集时间少于30天,上投摩根双核平衡(17天)、上投摩根双核平衡(19天)和申万巴黎竞争优势基金(29天)三只新基金。

据统计,二季度以来已成立了14只股票或混合型基金,平均认购户数为1.115万户。而截至6月26日,申万巴黎竞争优势股票基金的开户数据已经接近1.5万户,投资者基本以中小投资者为主,从持有人结构的角度看处于一个相对健康的状态。快报记者 张海荣

理财宝典

将克服贪婪进行到底

“贪者,恶之大也”,“祸莫大于不知足”,贪婪是人性的一大弱点,也是投资理财的大忌。克服贪婪是身为投资者必须学会的基本技能。

再回想当年美国互联网泡沫全盛之时,巴菲特也是远离贪婪按兵不动,却屡遭众人非议,而随着互联网泡沫的灰飞烟灭,巴菲特重新获得了人们的尊敬。

而非智之不足,非技之不能,利令智昏,贪婪之心,才是天下祸机之所伏。对于投资者而言,更是应牢记自觉远离贪婪,时刻给自己留下一份清醒的余地,这才是投资的常胜之道。

而在1984到1986年那轮美国股市的大牛市中,正当巨大的诱惑激发了几乎所有人的贪婪欲望之时,巴菲特却开始抛售股票。1987年10月股市疯狂暴跌,而巴菲特当年由于仅持有华盛顿邮报、可口可乐等三只重仓股,最后反而在当年的反弹中赚了20%。

贪婪是投资者的大敌,它会让你失去理智,情绪狂热而难以自控,贪婪的欲望没有止境。正如一度流行的那首网络歌曲中唱道的:死了也不卖,不拿到翻倍不痛快。贪婪常深深地盘踞于我们的灵魂和心灵深处,要克服它也绝非易事。

平心而论,克服贪婪的确是一件非常困难的事情。只要想一想就连世界公认的“股神”,也常常因为不愿过分贪婪,而受到投资者的怀疑,就足以说明问题了。但无数的现实都证明了,要想在投资上能让自己处于常胜不败之地,我们就必须下定决心排除万难,去与自己的贪欲作毫不妥协的斗争。

到底如何克服贪婪?就让我们从投资大师巴菲特的智慧中寻找灵感吧。巴菲特投资股票有一个特点,那就是始终能坚持反“贪”。

不管克服贪婪的路有多遥远多艰难,我们都一定要有勇气和毅力,将克服贪婪进行到底。汇添富基金文

巴菲特前段时间在股市上涨过程中减持中石油,很多人说他“股神老矣”,很遗憾,假如巴菲特能再晚一段时间减持,他就可以多赚取上百亿。可是后来的事实却让大家不得不信服:巴菲特的拒绝贪婪依然是正确的。

汇添富基金 汇添富蓝筹稳健基金(519066) 发行期:6月2日-7月2日

封转开揭新基金销售“水分”

近期新基金销售“含水率”高逾6成

新基金销售的困难人尽皆知。那么在近期发行新基金中,各路“友情支持”认购的机构资金到底占了多大比例?

飞证证券投资基金的折算份额5.4386亿份共同纳入宝盈资源优选基金规模之中。

资金申购更多地被视为带有“友情支持”的性质。

相,下同),其次为上投双核募集的14.233亿份,最小的为东方成长基金3.3亿份。

最新的一只基金封转开募集结果揭开了这个谜。

值得注意的是,尽管上述集中申购金额与近期发行的新基金有相当大的差异,但是,这种差异并没有明显地表现在该基金的实际募集户数上,而是更多地体现在户均认购金额上。

“这(机构帮忙申购)已经是新基金发行中心照不宣的秘密,而宝盈资源之所以参与较少,很可能与它拥有封闭式基金的规模基础等有关。”一位负责基金销售的人士推测。

而户均认购金额最高的则为长盛创新,户均认购13.7万元。另外,嘉实精选的户均认购金额,达到了12.98万元,而其中最少的长信双利只有2.83万元,两者高低相差数倍。而其中最高的与宝盈策略的户均认购数相差达到7倍以上。

户均认购差异大

昨日公告的“宝盈资源优选股票型证券投资基金集中申购结果的公告”显示,在5月22日至6月20日的集中申购期间,该基金共获得了集中申购金额为5298.27万元,集中申购有效申购户数为2764户。实际有效申购资金及利息结转的基金份额共计5300.19万份。

一个简单的比较是,宝盈资源(集中申购部分)的户均认购仅为1.92万元,而近期成立的12只新基金的户均认购额从2.83万元至13.7万元不等,两者差距从47%到713%不等。

新基金发行水分高逾6成

那么新基金募集的水分又有多少呢?

如果一些市场人士推测的数据属实,则目前个人投资者的户均真实认购水平在2万元上下。按此计算,则最近一个月期间成立的新基金,机构认购比例在60%以上,其中最高者达到了85%以上。

宝盈资源优选基金由原鸿飞证券投资基金转型而成,本次集中申购的基金与原鸿

中的差异主要源于机构认购比例的不同。而在目前的新基金募集环境中,大比例的机构

最高的是嘉实精选基金,规模为18.108亿份(数据来自天

这个数字显然十分惊人。快报记者 周宏

Table with multiple columns: 封闭式基金昨行情, 开放式基金昨净值. Columns include code, name, closing price, change, and net value.