投基密匙:长期投资忌跟风

开放式基金诞生以来的十年间，虽然在整体上获得了超额收益，但基民未必都能分享到其中的收益，许多2007年高位入市的基民目前仍被套牢。在基金产品类型和数量不断扩张的新环境下，如何投资开放式基金，这是摆在基民面前一道无法回避的难题。

看懂产品 明明白白买基金

在开放式基金发展的早期,由于产品数量较少,类型单一,基民可选择的投资标的较少,基金公司推崇“懒人”投资理念,主张投资者在购买基金后放心地由基金公司打理一切。但随着基金产品种类和数量的增加,“懒人投资法”显然已经不适用。

同不少基民一样，职业是医生的易先生在2007年上证指数冲过6000点的时候，在朋友的推荐下用8万元左右的资金购买了4只基金。随后，上证指数大幅下跌，易先生很快被套牢。他再也没有打理过这4只基金，目前甚至无法说出这4只基金的全称。这4只基金仍然处于亏损状态，初始投资大幅缩水。

因此,投资基金的第一步就是认识自己所投资的产品,而很多投资者忽略了这一最基础的步骤,其后的投资亏损在所难免。补上这一课仍然是持有基金的投资者的必要任务。

端正心态 致力长期投资

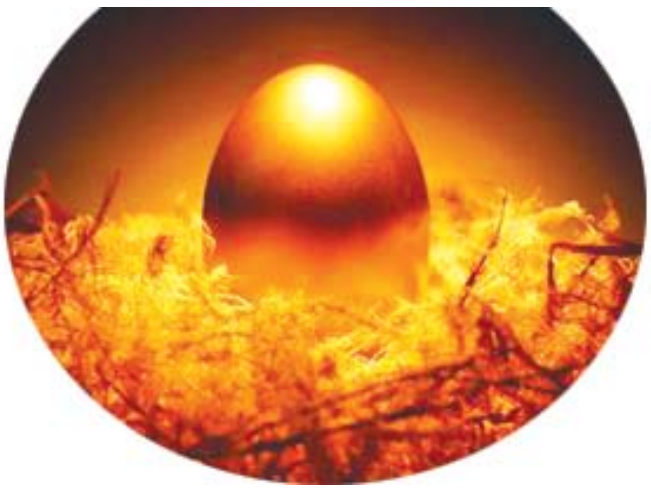
与投资股票一样,投资基金也要求投资者具有良好的心态,不被短期收益所困扰,致力于长期投资。

截至2011年上半年,2004年、2005年和2006年分别成立的6只、20只和37只普通股票型基金全部取得正收益,平均净值增长率分别为355.62%、291.85%和145.90%。在2007年高位成立的35只普通股票型基金也有17只取得了正收益。

华泰联合证券基金研究中心研究总监王群航分析说,从一个较长的时间段来看,基金长期投资还是能获取不错的收益。不过,开放式基金的资产总规模由2006年末的6941.1亿元上升到2007年末的30432.59亿元,从中可以看出,不少基民是在2007年高位入市,这种“涨的时候买,涨到高位的时候抢着买”的投资方式是不合理的。

因此,投资者要树立价值投资的理念,保持理性,当市场低迷、别人疯狂卖出的时候,应该想到是不是可以买了。买了之后,短期内可能还会下跌,但长期来看是会向上,不要贪心想买在最低点。”

(蔡宇文)



十年征战七载战胜市场

66%基金成立以来实现正收益

过去十多年,各类基金为投资者创造了丰厚收益。从1999年至2011年上半年末,上证指数涨幅140.87%,积极投资偏股型基金平均收益达到638.65%,指数型基金平均收益为270.51%,保本型基金收益达到162.40%;债券型基金累计收益为83.37%;货币市场基金自2004年以来的累计收益为21.08%。

先看绝对收益。从累计净值角度来看,截至2011年6月27日,除货币市场基金外,纳入统计的868只开放式基金,有574只累计净值在1元以上,有201只累计净值在1元以下,有18只净值为1元,也就是说公募基金成立以来,有66.12%的基金实现正收益。

再看相对收益,截至2011年6月27日,除指数基金外,开放式偏股型基金在2002-2011的10个年度里面,有7个年度跑赢上证综合指数,在2006年、2009年的大反弹时期跑输上证综合指数,今年以来由于市场热点变化频繁,基金收益暂时落后指数。

分析发现,绝大多数偏股型基金都能够战胜上证综合指数,但也有个别年度例外,如2006年战胜上证综合指数的基金占偏股型基金总数的27.93%、2009年战胜上证综合指数的基金占偏股型基金总数的17.64%、2010年战胜上证综合指数的基金占偏股型基金总数的8.15%。

但考虑到约2.4万亿元的资金是在2007年牛市高点进来的、2008年以来的三年半时间中基金行业没有实质性发展,心情就比较沉重了。

三大习惯 提高投“基”胜率

选基金看季度排名

好买基金研究中心的研究显示,债基的业绩延续性强于偏股型基金,就偏股基金而言,基金的业绩并没有表现出显著的年度延续性,意味着投资者如果看年度排名来选基金,选到下一年的“绩优基金”的成功率较低。但当以季度为单位时,业绩的延续性最高,基民若简单以看排名来选基金,看前一个季度的业绩排名比较合适。

投基也要注重换基

几乎从任何一年开始,长期持有一只特定的基金,战胜基金指数的概率均不太大,几乎都在50%以下。基金投资者需要经常关注所投基金投研团队的变化,对基金经理投资风格进行挖掘,对市场走势进行分析,通过深入的研究后得出结论来更换所选基金,只有这样才能获得较好的投资业绩。

定投只停利不停损

素有台湾“定投教母”美称的萧碧燕介绍的经验是,定投不是只投不卖的,但要设定一个目标,比如目前A股市场可以设定25%这个目标,当定投收益超过25%时,可以卖出,然后要坚持定投,当收益为-25%时可以加码。萧碧燕指出,定投首选波动幅度较大的股票型基金,债券基金做定投效率很差。

海康人寿“钱多多”分红型保险走俏

王先生的爱人刚生了一个健康可爱的女儿，整天乐呵呵的。夫妻二人碰巧都是《钱多多嫁人记》的忠实观众，看到都市女白领的“剩女脱单血泪史”，不禁开始担心起自己宝贝女儿的将来——职场竞争、婚姻问题、生存压力……她长大后是不是还将面临更多挑战？她还能像现在这样快乐无忧吗？看着睡得正香的女儿，王先生决定为她的未来做点什么。

王先生找到专家，讲出了自己的需求，专家给王先生介绍了海康人寿的“钱多多”两全保险(分红型)，它具有以下的特色：

1.投保年龄，范围宽泛。被保人的投保年龄为出生满七天的宝宝，直至七十周岁的老人，解决了初生儿和高龄老人保险难的烦恼。

2.边存边领，给付迅速。若被保险人在第一个保单周年日至缴费期间的最后一个保单周年日生存，则按该保单周年日基本保险金额的2%给付生存金予被保险人。

3.不存还领，财源滚滚。若被保险人在缴费期满后的首个保单周年日至除满期日外的每个保单周年日零时生存，则我们按该保单周年日基本保险金额的10%给付生存金予被保险人，高额的给付，财源滚滚而来。

4.复利滚存，财富倍增。您可以选择每年领取生存金，也可以选择将生存金存放于本公司，以复利方式累积生息，超额的财富增长，让您喜出望外。

5.寿险保障，安心可靠。本合同有效期内，若被保险人身故，则给付累计已缴纳保险费的110%予身故保险金受益人，为您提供一份安心可靠的保障。

6.满期给付，福寿满堂。若被保险人在本合同满期日零时生存，则按累计已缴纳保险费的110%给付满期保险金予被保险人，祝您福寿安康，满堂欢喜。

7.再加分红，领钱多多。公司将根据分红业务的实际经营状况分配现金红利，红利可年年领取，也可累积生息，给您更多惊喜和增值空间。

8.简易核保，操作便捷。本产品简易核保，无需体检，免抽检，让您轻松、快捷的拥有高额保障。

AEGON CNOOC 海康人寿

保险规划

根据王先生和他爱人现在的收入状况和保障需求,专家推荐王先生给刚出生的宝宝购买海康“钱多多”两全保险(分红型)。基本保险金额为10万元,每年缴4.7万元,缴费10年,共缴费47万元,宝宝立即享有:

生存金1:1—10周岁每个保单周年日领取0.2万元,共领取10年,合计领取2万元。

生存金2:11—79周岁每个保单周年日领取1万元,共领取69年,合计领取69万元。

满期累积生存金:80周岁可一次性领取累积生存金约247.7万元。

满期中档累积红利:80周岁可一次性领取约165.4万元。

满期金:80周岁可一次性领取51.7万元。

身故保险金:保障期内身故,返还累计已缴纳保险费的110%。

王先生仔细算了下,发现宝宝到了满期预计可以领到满期中档累积红利+满期累积生存金+满期金=464.8万元,这样为孩子准备的资金就像滚雪球一样的增长,自己平日也不用担心如何为孩子理财了,收益和保障兼而有之,一举两得,让女儿在未来也能无忧无虑!

*以上产品为分红保险,其红利分配是不确定的,本文仅供参考,详细内容以条款为准。

提供超越客户期待的服务

中荷人寿山东省分公司铸造高标准服务品牌

面对金融业的同质化问题,以及保险行业内的激烈竞争,中荷人寿秉承“更轻松的保险体验”差异化服务理念,持续提高客户服务能力以提升其核心竞争力。11月,中荷人寿山东省分公司在淄博、济南、青岛等地推出了“好爸好妈会”大型亲子俱乐部品牌服务系列活动,亲子关系讲座、家庭急救技能训练项目、儿童社会角色扮演活动、DIY比萨……场场活动人气爆棚,在互动体验中寓教于乐,其独树一帜的“更轻松”的服务理念与体验在社会上引起极大的关注和一致的好评,近20家国内、省内媒体予以关注,成为“中荷现象”。这只是中荷人寿以“希望,载爱成长”为主题的客户服务举措不断升级的一个缩影。

服务创新提升竞争力

植根于企业基因中的创新和活力,中荷人寿在客户服务领域积极创新,实现服务水平和营销水平的同步提升。

4月份,继“24小时全年无休专人专线服务”、“爱心天使服务”、急难救援等服务项目外,中荷人寿客户服务再升级,不仅在全国各机构同步启动“希望,载爱成长”大型路演活动,还推出了“爱·聆听”客户倾听回馈系统。客户在购买保单、来电咨询、保全变更、理赔服务等多个环节,都将收到来自中荷人寿对于所办理业务反馈意见的邀请函。中荷人寿借此能及时了解客户心声并改进服务,为其提供更有针对性、更轻松的服务体验。

无疑,中荷人寿“爱·聆听”客户倾听回馈系统给客户带来了全新的服务体验,中荷人寿通过持续为客服人员进行高水准的培训,推动客户服务品质的不断提升,实现服务与营销、经营与管理的良性循环。

增值服务创造新价值

业内人士表示,“爱·聆听”客户倾听回馈系统,以为消费者提供创新服务为出发原点,为寻求咨询或办理业务的客户提供优质服务为基础,迅速捕捉客户的潜在需求,改进工作中的不足并提供针对性增值服务,从而形成良好的口碑效应,深挖二次营销的机会,由此实现了服务与销售的完美结合和相互促进,形成了业内独一无二的竞争优势。

为回馈新老客户,7月,中荷人寿特别推出生存金升级服务——累积生息服务。客户如果购买了中荷人寿带有生存金给付责任的保险,不论新老客户、在售停售险种,只要选择或变更生存金领取方式,即可享受中荷人寿提供的免费生存金累积生息服务,不仅可按中荷人寿每年1月1日公布的当年度生存金累积利率计息,并按年利率进行复利计算。当客户需要时,更可以随时申请全部或部分领取,剩余的资金还可继续累积生息。

“好爸好妈会”大型亲子俱乐部是中荷人寿2011年隆重推出的大型客服活动,秉承中荷人寿核心价值观“以客户为导向,以实际行动提供满足或超过客户需求的服务”,结合育儿热点话题,给客户提供更全面、更贴心、更实际的服务。这是中荷人寿对客户服务体系的再次升级,也是继“Easier更轻松保险服务”之后,对客户服务理念的再次升华。山东省分公司将在今后举办更多的“好爸好妈会”活动,更好地传承“以客户为导向,以实际行动提供超越客户期待的服务”的企业文化精髓。

真情服务客户,共创美好未来。2012年,面对广阔的市场空间,中荷人寿将不断追求业界最高的道德指标,满足客户多样化的保险理财需求,给客户提供“更轻松的保险服务”,并努力成为中国保险最具竞争力、最优秀的企业典范。

(杨小南)