

# 低成本“股基”投资的八大法则



热衷于购买基金产品的投资者，大部分时间都在研究和寻找低成本的股票型基金。但什么样的股票型基金，才是低成本的股票型基金产品呢？

评价一只基金的成长性，需要从证券市场环境、基金管理人运作基金产品的能力和投资者的理财习惯等多方面衡量，这是选择股票型基金不变的规律。但究竟如何选择股票型基金，还是需要对基金的历史业绩作一番解剖和分析。既然基金净值增长是股票型基金追求的目标，就要在考察股票型基金的持股结构、投资者构成、基金投资行为和风险控制能力上寻找突破点，而诸多的投资者也能够利用现有的基金数据和基金资源，找到这样的突破点。

一是牛市中持有较高比例股票、震荡市仓位较轻。这样的股票型基金，能够根据证券市场的大势变化，作出及时的补仓准备。如牛市中因为仓位较重，较好地推动基金产品净值增长；震荡行情下，则因为持有较轻仓位股票，基金产品净值回撤的幅度小一些，遭受较少的投资损失。

二是牛市中不进行股票型基金分红，而震荡市中进行大规模分红。此类股票型基金，有较强的风险规避观念和意识，也有一定的风险管理逻辑做支撑。牛市中不分红，能够保持较高仓位，分享股市上涨机会，获得净值增长；而震荡行情下，由于进行了分红，提前锁定了基

金收益，反而有效保护了股票型基金资产。

三是日常的股票型基金持股结构中，散户占比多，而机构占比少。尽管机构持有股票型基金，会对股票型基金稳定起到一定的作用，但机构持股票型基金的流动性差；而作为基金产品，本来就是一种满足大众投资者需要的投资品种，散户占比比较高，有利于更好地保持净值持续增长，避免因为机构投资者的赎回，造成基金规模急剧下降，反而对基金的稳定性不利。

四是在某一只股票上积聚的基金产品越多，形成基金黑

天鹅的风险概率越大。基金投资讲究分散投资，股票型基金主要投资股票，依赖于证券市场环境。如果众多基金产品，都集中投资一只股票，一旦该家上市公司出现了经营危机，形成了黑天鹅事件，就会导致基金净值出现断崖式下跌，从而使投资者遭受损失。因此，投资者应当结合投资股票的基金产品的数量和规模来作出理性判断，避免盲目选择股票型基金。

五是运用闲置资金可以显著降低投资者购买基金成本。尽管影响股票型基金净值的因素很多，但投资者购买一只低成本的基金产品，还是需要时

间的支撑。如果投资者运用的是闲置资金，而不是借贷资金等，就会在持有股票型基金上显得非常从容，避免因为心态急躁，或者急于用钱，而导致无法等到股票型基金净值增长的机会。

六是立足于定性而不是定量评价股票型基金成长性。投资者判断一只股票型基金的净值质量状况，不能够盯着基金产品的净值高低，而应当运用定性的工具和手段来评价。如基金经理稳定性、基金管理人遵守股票型基金产品契约稳定性、基金管理人的调仓时机和频度、基金分红的规

模和频次等等。依赖于股票型基金产品的定期报告，寻找有利于基金产品净值增长的管理因素、投资因素、风险控制因素和投资环境因素等，必将给投资者投资股票型基金提供重要参考。

七是运用定期定额投资法为购买股票型基金助力。定期定额投资，是通过固定渠道、固定时间、固定资金，进行固定基金产品的投资活动，有利于购买到低成本的优质基金产品。因为定期定额投资法，兼顾了基金产品的分散化投资，兼顾了投资者的择时风险，有利于降低投资者购买股票型基金的压力和包袱，是一种降低购买股票型基金成本的辅助性措施，应当在投资者投资股票型基金当中，得到广泛应用。

八是选择合适的股票型基金是永恒主题。基金投资，在无法准确判断一只基金产品的成本高低，尤其是股票型基金净值高低时，投资者需要通过贯彻“不把鸡蛋放在同一个篮子里”的理财思想，将闲置资金在银行存款、保险及资本市场之间进行分配，严格按照(100减年龄)投资法则，控制股票型基金比例，选择属于自己的激进型、稳健型和保守型基金产品，不失为一种非常明智的理财方法，有助于避免由于占用较多资金，或者进行频繁的申购赎回，导致放大股票型基金投资风险。

(据上海金融报)

## 视频网站打响暑期价格战 视频付费大风起？



暑期档正值视频网站流量高峰期，爱奇艺、腾讯、芒果TV等“三巨头”视频网站纷纷推出会员促销活动，争夺付费市场。在线付费观看的消费模式似乎逐步为消费者所接受。

7月14日-7月17日期间，爱奇艺会员年卡打出2折的89元优惠价。此后腾讯在7月20日至7月22日期间推出会员买一送一活动，以5折促销吸引用户付费。芒果TV紧跟腾讯，从7月20日开始也推出了会员促销活动，活动期间季卡与年卡均买一送一。

促销活动不仅仅是吸引消费者，抢夺市场占有率，更是对用户付费意识的培养，对整体付费市场的培育。长江证券传媒行业首席分析师王傲野认为，从平台的角度说，促销活动的主要作用是通过吸引新用户付费，逐步培养用户的付费意识和习惯，从而推动整体付费市场的提升。

根据艺恩的数据，2017年网络视频用户规模达到5.65亿人。“网络视频已经成为网络娱乐领域用户使用率最高的应用。”中航证券文化传媒行业分析师裴伊凡认为，视频用户进入全民化时代。

而视频网站的付费服务从2010年前后出现，发展到今天，也已有了长足的飞跃：视频网

站付费会员总数超过1.7亿人次，比例已经达到会员总数的42.9%。

根据《2017中国网络视听发展研究报告》，2017年国内网络视频用户的付费比例持续增长，有42.9%的用户曾为视频付费，相比2016年增长7.4%，且预计未来仍将保持较高速的增长趋势，用户的付费意识已

经逐步养成。

从近半年的视频网站电影分账票房数据，可以更直观地看到用户对于付费阅览接受度的提升。《2017年网络大电影行业发展报告》显示，2017年全年共10部影片分账票房过千万。当时，这份数据曾引得行业内外曾一致感慨付费网络电影行业的“跃进式”发展。

半年过去了，付费网络电影分账票房规模又有了新突破。仅以爱奇艺为例，官方公开显示截至6月30日，2018年上半年爱奇艺网络电影TOP10总票房分账超1.8亿元，相当于院线电影5.4亿元票房成绩。6月，新片TOP10总分账票房共计7187万元，同比2017年6月TOP10总分账票房1995万元，增长260%。

裴伊凡说，“不论你接不接受，视频已经正式进入付费时代。”

实际上，暑期档各视频网站间的会员促销并不是从今年开始。2017年，爱奇艺、腾讯等头部视频网站就有不间断的、折扣促销活动。

视频网站的付费类型一般分为单月付费、按月续费、年费等付费模式，用户的付费周期在不断拉长，购买按月续费和年费的用户比重持续增加。爱奇艺按月续费的用户比重预计在50%左右，年费用户约为30%，深度付费用户比重接近80%。不难看出，视频用户的付费深度不断加深。

王傲野认为，视频网站的付费转化率不断增长，用户付费意识逐步养成。在老用户层面，用户的付费习惯由付费一家到付费多家演变，购买两家平台以上的会员数量比重已经达到30%-40%。即使在短期内会存在平台间付费用户的相互流动，但从长期看，各平台付费用户的总量增长效应要高过平台间用户的份额侵蚀。

时至今日，虽然在线视频网站行业在前行中仍面临版权风险、同质化竞争激烈等质疑，但付费阅览模式逐步为消费者接受确实是不争的事实。

(据人民网)