



私募不悲观

好买基金 李 欣

从4月份的市场整体运行情况看，震荡调整仍在延续，沪深300收于2447.31点，全月下跌1.91%。公募股票型基金在4月份平均下跌3.10%。私募基金方面，由于净值公存在滞后性，对私募行业平均月收益的统计仅基于公布4月19日净值的576只私募基金。结果表明，从3月22日至4月19日，私募行业平均下跌0.97%；同期沪深300指数下跌3.10%，公募股票型基金平均下跌1.08%。

好买基金4月份对主流私募基金公司进行的问卷调查显示，4月私募基金公司的股票平均仓位微幅下降，但高仓位基金占比有所提高。平均仓位从3月的66.11%下降至4月的65.77%。其中，仓位在七成以上的私募占比为53.85%，较3月提高9.40个百分点；仓位介于三至七成的私募占比46.15%，较3月下降3.80个百分点；无参与调研的私募仓位低于3成。

参与调研的私募持股数量均小于20只；持股数小于10只的占比61.54%，较3月份降低了13.50个百分点；有38.46%的私募基金持股数介于10至20只。

从私募基金行业配置的资金比例来看，排名前五的行业依次为医药生物、金融服务、电子元器件、化工和食品饮料，占比分别为20.83%、16.67%、12.50%、8.33%和8.33%。4月份，医药生物超过金融服务行业，成为私募第一重仓行业。

从公司的人员构成上看，4月份接受好买基金调查的私募基金公司平均人员总数为12.93人，私募基金公司平均投资经理2.07人，平均投研人员总数为7.86人，平均每亿元资产对应的投研人数为4.94人。

在市场分析方面，总的来说，私募基金对短期经济走势更为谨慎，对中长期宏观经济的看法较为中性。

从短期情形来看，相信未来1个月内宏观经济将增强的观点占比7.69%，较前期下降8.97个百分点；69.23%的私募认为短期宏观经济维持现状，较前期下降2.99个百分点；23.08%的私募认为短期宏观经济会走弱，较前期增加11.97个百分点。从中期情况来看，相信未来6个月内宏观经济将增强的观点占比38.46%，较3月降低0.43个百分点；认为中期宏观经济维持现状的私募机构的占比为53.85%，较前期提高3.85个百分点；7.69%的私募认为中期宏观经济将走弱，较前期降低3.42个百分点。

对于经济的远景，持增强观点的私募机构占比46.15%，较3月降低9.40个百分点；有53.85%的私募认为未来一年经济将维持现状，较3月提高20.51个百分点；无接受调研的私募对短期股走势持谨慎态度。

目前，私募虽然对于短期宏观经济走势更加谨慎，但对于股走势却更为乐观。不少私募由于看好结构性行情仍保持较高的仓位积极操作。行业配置上，私募近期重仓医药生物、金融服务和电子元器件等行业，偏好成长股和抗周期行业。展望下阶段操作，私募仍较为关注政策的动向和经济的复苏状况。

私募认为物价会进一步降低。

目前，认为半年内政策面会继续放松的私募机构占比从3月的22.22%降低到4月的15.38%；有84.62%的私募机构认为政策不会有太大变化，较前期提高了23.50个百分点；无参与调研的私募机构认为政策会进一步收紧。

关于资金面，38.46%的私募认为资金供给在未来6个月将有所增加，占比3月提高了10.68个百分点；61.54%的私募认为资金供给会维持现状，占比3月降低了5.13个百分点；无参与调研的私募认为资金供给将会减少。

在调研中，认为股市估值偏低的私募占比38.46%，较前期降低17.09个百分点；61.54%私募认为估值合适，较前期提高28.21个百分点；无参与调研的私募觉得估值偏高。对来1个月股指走势持乐观态度的私募占比30.77%，较前期提高8.55个百分点；持中性态度的私募占比69.23%，较前期提高30.34个百分点；无参与调研的私募对短期股走势持谨慎态度。

目前，私募虽然对于短期宏观经济走势更加谨慎，但对于股走势却更为乐观。不少私募由于看好结构性行情仍保持较高的仓位积极操作。行业配置上，私募近期重仓医药生物、金融服务和电子元器件等行业，偏好成长股和抗周期行业。展望下阶段操作，私募仍较为关注政策的动向和经济的复苏状况。

私募看热点

近期债券市场的核查导致个别债券型基金遭遇大量赎回，央行也于4月25日发出通知要求暂停券商资管、基金专户和信托计划等三类产品在银行间债券市场开户。在接受本次调研的私募中，有30.77%的私募机构认为债券市场核查会导致债市资金流入股市，

53.85%的私募对此表示不确定，15.38%的私募表示不会。

消费电子板块近期表现抢眼。在接受调研的私募中，有61.54%的私募认为该板块目前估值偏高，30.77%的私募认为估值适当，仅7.69%的私募认为估值偏低。

春节后虽然大盘出现了较大的调整，但是创业板指数却在近期创出新高。小盘股表现明显强于大盘股。23.08%的私募认为这种趋势短期内会发生改变，30.77%的私募对此表示不确定，46.15%的私募认为该市场风格短期内不会改变。



有钱没钱都可理财

本报记者 钱箐旎

“我很想理财，可是没钱可以理啊。”家住重庆市沙坪坝区的李小姐说，“每个月扣除1500元基本生活费，1500元置装费，1500元养车费，2000元聚会娱乐旅游等费用，还有500元到1000元朋友生日结婚礼金，以及其他临时性支出1000元左右，基本就没了。”

李小姐现年26岁，目前是一家外资零售企业重庆分店的采购主管，家庭税后月收入在1万元左右（包括在国企建筑单位任现场管理的丈夫肖先生的月收入）。两人拥有的固定资产包括按揭房产一套，每月贷款由公积金全额支付；13万元经济型轿车一辆；存款2万元左右。目前两人没有进行任何的财富管理，虽然未来五年内无再买房的计划，但结婚已有一年多的他们，计划在未来2年内要小孩。“照现在这种情况，基本月光，如果未来2年要小孩的话，负担确实比较大。”李小姐说。

“月光族并非问题，问题是对金钱和财富有新的认识。”教育部财商研究课题组副组长朱鹰说，“作为工薪阶层，他们有比较好的正向现金流，2年后抚养一个孩子问题不大。”

教育部财商研究课题组核心成员、中国财商教育培训师张泰彬表示，“理财的方向无非就两个方面，‘节流’和‘开源’。对他们来说，最大的负债是养车以及聚会娱乐旅游的费用，占了总支出的43%。”

“从节流来看，如果没有经营生意的话，建议坐公共交通或打的，需要的话租车或借车用，并适当降低娱乐旅游的支出费用。”张泰彬认为，这2年他们可以选择兼职或创业，并利用2年的储蓄投资理财产品，或者购买指数型基金产品。

展恒理财基金研究中心则为李小姐定制了一份理财规划，考虑到该家庭的月盈余情况，展恒理财建议其采用门槛较低的公募基金完成稳健型资产配置。

其中普通股票型基金风险较高，收益率波动较大，收益率水平主要取决于基金经理的主动管理能力；债券型基金风险较低，收益率波动较小；分级债基A端，约定

收益率，风险性极低，一般封闭半年，收益高于一年期定期存款；保本型基金采用保本策略，持有一个保本期（一般3年）可保本；货币型基金主要作为现金管理工具，风险几乎为零，平均收益率略高于银行活期存款利率，流动性较强，可以替代银行活期存款；QDII是主要投资海外股票的一类基金，能够帮助投资者分散A股的系统性风险，分享海外市场的收益。

由于该家庭未来2年内计划要小孩，且目前存款仅2万元，风险承受能力较低，稳健类公募基金可以在风险承受能力范围内满足其收益需求。稳健类公募基金基本涵盖债券型基金、分级债基A端、保本型基金和货币型基金。其中，按收益率排名：债券型基金（6%）>保本型基金（4.5%）>分级债基A端（4%）>货币型基金（3.5%）；按风险排名：债券型基金>保本型基金>货币型基金>分级债基A端。该家庭可考虑配置以上类型的稳健类资产。

展恒理财给出的具体分配方案认为，该家庭目前的2万元存款，可以将40%的资产投资流动性最好的货币型基金，以应对突发事件的不时之需。剩余资金则30%投资流动性较差的分级债基A端和30%投资收益性较好的债券型基金。此外，该家庭每月盈余1000元至1500元，可选择定投2只债券型基金，如光大收益、工银瑞信增强收益、富国天丰强化收益等，这样可以逐渐积累每月的少量资金盈余，使夫妻二人养成积少成多的理财观念。一次性发放的6万元至7万元的年终奖，可将其中的40%用于配置货币型基金，20%用于债券型基金，20%用于保本型基金，20%用于分级债基A端。该配置方案可保证年化超4%的收益率，且风险较小。

“实际上，财富远非现金，也包括精神财富和心灵的财富。”朱鹰说，“我认为，他们目前最需要的是找到人生的定位，懂得把盲目花掉的钱花在正确的人生策略上。比如，把钱花在建立正向能量的朋友圈子上，以及花在自我能力的建设和教育上，对两人来说，能创造的价值会更多。”

谁在盯着“她”的钱包

本报记者 陈果静

在中国，男人们赚了钱大多得“交公”，女性也就成了家庭中掌握财政大权的那一方。

专家们曾经做过相关统计，结果显示，我国社会购买力70%都掌握在女性手里，特别在家庭消费品的购买行为中，过半由女性家庭成员完成。

中国的银行家们也一样精明，为了吸引女人们的眼球，围绕“女性概念”做足了文章。比如浦发银行的“个人专项2013年第187期同享盈之女士节专属”，又比如民生银行发行的“第067期非凡资产管理35天增利个人（女性专享关爱）”理财产品。

不仅是理财产品，信用卡发行上，更是想尽办法向“她”靠拢。号称国内首张女性专属信用卡的广发“真情卡”，给的条件很优厚，不仅购物或者餐饮能有3倍积分，还附赠保险一份。招商银行的“ELLE联名信用卡”更实惠，刷卡还能送名牌护肤品套装，市面上还有“魔力卡”、“女人花卡”……

“针对女性的理财产品风险不高，收益相对高一点，但一般额度比较紧张。”国内某银行理财经理一语道出了玄机。

女性的购物心理中，但凡跟打折、限量扯上关系，永远能让她肾上腺素飙升。理财产品销售中也摸清了“女人心”——“收益高”即是“变相打折”，额度紧张就意味着限量，这些字眼对女性来说，极具诱惑力。

然而，急匆匆下手抢购，或者被优惠条件吸引办卡、刷卡的女性们，只觉得自己捡了便宜，却全然没有意识到其中的

“陷阱”——他们正在掏空你们的腰包。就算办了信用卡也得不断刷卡消费才能获得这样那样的优惠，而理财产品更只是为了促销而打上“专享”的旗号。这些特殊定制的理财产品只是“换汤不换药”，“特殊”主要是体现在产品的名称上，而在最关键的产品设计上基本没变。

尽管如此，各种节日期间推出的五花八门的女性理财产品以及女性信用卡，往往都销量不错。

一般而言，对于理财，女性更能找到感觉。按某位瑞士PE大佬的说法，女性在投资市场上的表现比男性更加出色，因为她们具有“第六感”，对于好的投资有非常强烈的直觉。一般女性投资也以稳为主，买理财产品之类也更加注重于稳健型的产品。

但大多女性太依赖这种“第六感”，容易“跟着感觉走”。实际上，购买理财产品并非储蓄，仍有一定风险。如果只靠感觉，冲动之下跟风购买，而不对购买的产品进行理性分析，掂量其风险和收益的比重，投资显然容易遭受损失。

更何况女性理财产品往往包裹着“收益率高”的外衣，看似光鲜美丽。但理财不是买衣饰，不能只被预期年化收益率迷了眼，更要结合自身的资金情况和风险承受能力，选择适合自己的理财产品。而从长期来看，更不能“冲动理财”，理财需要有规划，不妨向专业人士咨询，拟定适合自己的理财计划。

聪明的女人们，管住钱包，别被噱头迷了眼。

