

有持续稳定获利能力的基金 不需要止盈

理财分析师告诉记者，实际上基金是适合长期投资的产品，如果提到止盈这个话题，那么需要分情况而定，如果你持有的基金短期内暴涨获利较多，建议止盈，因为回调的风险较大，就像股票短时间内涨了近倍，那么最好是获利走人，然后等待回调再次入局。

不过，如果基金是长期处于缓慢增长，那么并不建议止盈，因为这样的基金具有成长性，值得长期持有。对于一个好基金，那就没有锁定盈利的说法，持有越久资产增长的越多。例如一只基金年化收益率能保持在12%，那么其资金在六年后就能翻倍（运用72公式， $72/12=6$ ），越是定投相对收益就越大。当然这是非常理想化的算法，但是一个基金如果能长期比较稳定地增长，有持续的盈利能力，这样的基金可以是你的目标基金。如果你不是想收回投资款另有所用，卖出一只好基金，然后去选择另外一只同样赚钱同样高价的基金，这样是非常没有必要的，因为其中还存在申购费和赎回费等相关费用。

需要提醒的是，基金会分红，跟股票一样，净值多少不代表是累计收益多少。有些净值较低的并不是表现差，有可能是近期分红较多，最后成为除权后较低的净值。选择一只基金最好从多方面去分析，特别是往年业绩，比如选择稳定增长的，而不是短期业绩飙升的基金。

总之，止盈不是重要的事儿，重要的是选一只好基金，一只受市场波动影响较小（不管涨跌都跑赢大盘）而稳定增长的基金。就像消费行业的基金，近几年一直都在涨，如果你选择止盈，那么就会错过增长，如后期再买入那则是买在高点了。指数型基金定投也一样，如果你没有判断市场走势的能力，最好就不要止盈了。

对于短时间内暴涨，我们还是有必要止盈的，特别是重仓中小板和创业板的股票型基金，其波动较大，短时间暴涨出现回调可能性较大。

热买与热卖背后 关注一下交易成本

记者发现，有意思的是，销售费率战也随着基金热度的提升而烽烟再起。近日，腾讯旗下基金销售平台理财通，将所销售的基金申购费率降至1折，同蚂蚁财富、天天基金等基金销售平台保持一致，基金网络销售平台的竞争趋于白热化。

最近打开微信理财通的“基金页面”，一则“重磅！全面1折”的通告就在居中位置用加粗字体吸引着你的注意。点“去看看”，即可看到“申购手续费全面1折”的通告内容。“即日起理财通-基金专区基金产品申购费率全面下调至1折，（个别基金除外）”。在通告中还附上了算账举例。例如：按某产品基金合同规定申购手续费1.5%，购买1万元该产品，原本需150元申购费，现在来理财通申购只需15元，节省135元。

而据记者了解，蚂蚁财富、京东金融、度小满、天天基金等其他平台，此前已把申购费率降到了1折，一场“费率大战”正在展开。

在度小满平台上，打开基金买入页面，在“申购”或“定投”按钮上，就会有“申购费率0.15%（原1.5%）”或者“申购费率为0.1%（原1%）”这样的表明费率打1折的标注。随着买入金额的提高，费率还可以打更大的折扣。比如以原申购费率为1.5%的某股票型基金为例，如果

买入金额在50万元到100万元，优惠费率为0.12%，买入金额在100万元到200万元，优惠费率为0.08%，买入金额在200万元到500万元，优惠费率为0.05%，买入金额超过500万元，申购费1000元封顶。各个基金之间可能稍有不同。相对来说，债券型基金原先的费率就比股票型基金要低一些，因此折扣后的费率也会稍低一些。

在京东金融的平台上，记者也发现申购的优惠费率也是打了1折，也按买入金额不同，给了分档的优惠费率，赎回费率方面，也是按持有期限不同，给了不同的费率，从1.5%到0都有。

也有些零费率的产品，不过这在第三方平台上相对较少。有些基金公司会在自己的APP上有时候会搞些优惠活动，比如积分或抽奖红包可以抵扣申购费等等。

根据Wind数据，9月以来，几乎每个工作日都有基金公司发布基金费率优惠公告，包括在直销柜台和代销机构中开展申购费率优惠活动等。其中，在直销柜台的费率优惠活动面向基金公司旗下所有开放式证券投资基金，优惠费率按照基金合同及招募说明书中普通申购费率的1折执行。据不完全统计，9月以来各家基金公司发布的费率优惠公告近2700条。

同时，也有基金公司发布直接下调管理费的公告。例如某基金将管理费率由1.5%/年调整为0.9%/年。还有把管理费率从1.50%调整为0.60%的。此外，也有基金将托管费费率由0.25%调整为0.10%。

实际上，基金公司管理费率的下降早有征兆。Wind数据显示，公募基金2019年半年报管理费收入为304.64亿元，较2018年同期的309.28亿元减少4.64亿元，下滑1.50%。

有分析人士认为，目前市场上主动型权益基金已有数千只，对于普通投资者来说，除了业绩，很难辨别其中的区别，因此费率高低必然成为需要考虑的因素之一。

