



把世界带进中国
Bring the World to China

市场一周看

MARKET WEEKLY

二〇〇九年十二月十四日

2009 年第 48 期[总第 252 期]

- 基金速报
- 光大保德信观点
- 市场动态
- 光大保德信理财学堂
- 互动园地/你问我答

 光大保德信基金管理有限公司
Everbright  Pramerica

客服电话：400-820-2888 (8621) 53524620

客服信箱：epfservice@epf.com.cn

中国·上海延安东路 222 号外滩中心大厦 46 层 200002

<http://www.epf.com.cn>

基金速报

光大保德信量化核心基金净值 (360001)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	1.0185	1.0080	0.9900	0.9969	0.9970
累计净值 (元)	2.9622	2.9517	2.9337	2.9406	2.9407

业绩比较基准: 90%×新华富时中国 A200 指数+10%×同业存款利率

光大保德信货币市场基金收益 (360003)

日期	20091206	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
每万份基金净收益 (元)	0.5786	2.3826	0.2598	0.2582	0.2622	0.2642
7 日年化收益率 (%)	1.0000	2.1200	2.1200	2.1170	2.1250	2.1100

业绩比较基准: 税后活期存款利率

光大保德信红利基金净值 (360005)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	2.6246	2.5966	2.5570	2.5708	2.5712
累计净值 (元)	3.2826	3.2546	3.2150	3.2288	3.2292

业绩比较基准: 75%×上证红利指数+20%×天相国债全价指数+5%×银行活期存款利率

光大保德信新增长基金净值 (360006)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	1.3637	1.3501	1.3272	1.3359	1.3353
累计净值 (元)	2.6437	2.6301	2.6072	2.6159	2.6153

业绩比较基准: 75%×新华富时 A200 成长指数+20%×天相国债全价指数+5%×银行同业存款利率

光大保德信优势配置基金净值 (360007)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	0.8600	0.8515	0.8383	0.8432	0.8423
累计净值 (元)	0.8600	0.8515	0.8383	0.8432	0.8423

业绩比较基准: 75%×沪深 300 指数+25%×天相国债全价指数

光大保德信增利收益 (A 类) 基金净值 (360008)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	1.0370	1.0360	1.0380	1.0390	1.0400
累计净值 (元)	1.0370	1.0360	1.0380	1.0390	1.0400

业绩比较基准: 中信标普全债指数

光大保德信增利收益 (C 类) 基金净值 (360009)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	1.0330	1.0320	1.0340	1.0350	1.0360
累计净值 (元)	1.0330	1.0320	1.0340	1.0350	1.0360

业绩比较基准: 中信标普全债指数

光大保德信均衡精选基金净值 (360010)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	1.2567	1.2444	1.2256	1.2301	1.2286
累计净值 (元)	1.3767	1.3644	1.3456	1.3501	1.3486

业绩比较基准: 75%×沪深 300 指数收益率+25%×天相国债全价指数收益率

光大保德信动态优选灵活配置混合型证券投资基金 (360011)

日期	20091207	20091208	20091209	20091210	20091211
基金净值 (元)	1.0580	1.0490	1.0340	1.0380	1.0400
累计净值 (元)	1.0580	1.0490	1.0340	1.0380	1.0400

业绩比较基准: 55%×沪深 300 指数收益率+45%×中信标普国债指数收益率

光大保德信观点

股票市场综述

上周 A 股市场遇阻回落，上证综指全周下跌 2.1%，收盘 3247.32 点，成交金额大幅萎缩 30%，全周成交金额仅为 7060 亿元；沪深 300 全周下跌 1.88%，收盘 3575 点，成交金额萎缩 40%，仅为 5032 亿元，显示市场风格切换并未成功，沪深 300 成分股成交占比下降。

上周市场的下跌我们认为主要是受缺乏进一步上涨的动力所导致。在中央经济工作会议没有更多超预期因素的影响下，市场实际发现中央经济工作会议的政策表述与政治局会议相比，更突出了对通胀预期的管理，这一点可能提升了市场对于未来政策紧缩的担忧。而上周中食用油等农副产品的涨价也提升了大家对于通胀的担忧，而后半段出台的 2010 年消费刺激政策的变化也导致汽车股一度领跌市场，因此造成市场后半周持续下跌。

中央经济工作会议提出稳步推进城镇化，我们判断城镇化有望成为明年扩大内需的一个重要着力点。“城镇化”而非“城市化”，这是一个比较重要的信号。从“放宽中小城市和城镇户籍限制”、“把重点放在加强中小城市和小城镇发展上”等表述看，目前政策似乎更倾向于分散式的城市化。过去的城镇化是集中式的模式。在过去的 15 年里，中国的城市化走的是集中式的模式，城市人口从 1990 年的 2.5 亿猛增到 2008 年的 6 亿，以上海、北京为代表的超级都市形成为标志。但这种发展路径开始受到制约，一方面是大城市的交通、资源等方面的瓶颈压力；另外一方面是大城市的扩张已经到了其他行政区域的边界，难以再大幅扩张。未来的城镇化更可能是分散化的模式。这意味着未来中型城市将吸收更多的城市新增人口，超过 40% 的城市扩张将发生在中型城市，最终有 1/3 的城市人口是居住在中型城市。到 2025 年，中国的城市人口将从目前的 6 亿扩张到将近 10 亿的数量，城镇化率将达到 64% 的水平。中部地区将成为未来城市化的主要区域。

首先，目前中西部地区的城市化率仍有较大的提升空间。同时，我们观察了具有较多人口在 50 万-200 万地级市的区域，这些区域未来进一步发展成为中型城市的需求非常强烈，主要是在中部地区。中西部地区的地产和基建热潮难消。从各细分的省份房地产投资情况看，中西部地区的投资欲望非常强烈，显示出在宽松政策的扶持下，各地方正在重复依靠地产行业滚动进行城镇化的故事。在政府鼓励“城镇化”的背景下，我们认为地产新开工投资在明年上半年仍会延续，并且在二三线城市会体现得更为明显。未来北京上海这样的超级都市的地产价格指标将成为孤岛，对观察全国市场将失去意义。

我们上周提到政治局会议提出 5 个“更加注重”，着力点包括：刺激消费的财政政策加码；加大流通网络建设，特别是农村；收入分配改革；以及大力加强对教育、医疗的投入；政府将加大对新兴产业的研发投入和政策倾斜，新能源、低碳经济将得到战略性的支持；政府将积极促进区域协调发展，今年国务院推出的区域经济发展规划多数是在经济不发达地区，一些边疆地区还将成为明年政策重点倾斜对象，“中西部追赶东部”效应将得到有力的支撑。目前看来，中央经济工作会议的确将更多笔墨放在中西部内陆地区的建设上了，这既是扩大内需的必须之笔，也是改变区域发展不平衡的一个必由之路，在大家讲究全球再平衡的时候，实际上中央政府也在着力解决国内不平衡的问题，有助于国内经济未来更加平稳发

展。

上周公布的各项经济数据都符合市场预期，虽然投资与消费略有下滑但也没有低于市场预期，信贷数据超出市场预期，最重要的工业增加值呈现强复苏，

因此总体上市场环境偏暖。下周我们需要关注各部门会否在各自行业出台一些新的针对2010年的行业政策以及美元和油价的波动情况，可能对市场有短期直接影响。

表 1. 上证指数表现

当日变动	当周变动	双周变化	一月变动	三月变动	一年变动	当年变动	年中位置
-0.21%	-2.10%	4.88%	2.27%	8.61%	59.83%	78.35%	35.13%

资料来源: WIND 咨询, 截至 2009 年 12 月 11 日

表 2. 基准—新华富时 A200 指数表现

当日变动	当周变动	双周变化	一月变动	三月变动	一年变动	当年变动	年中位置
-0.09%	-6.92%	5.40%	1.64%	9.14%	71.20%	91.25%	42.66%

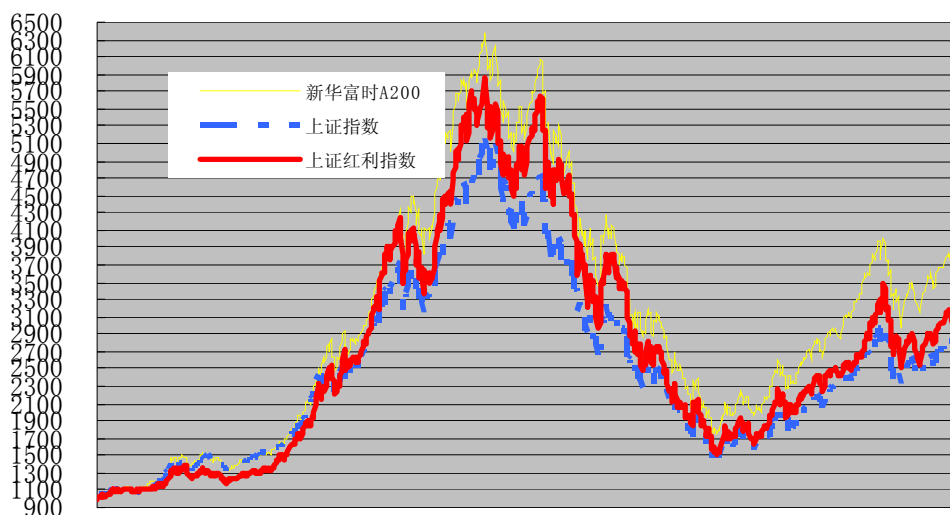
资料来源: 新华富时网站, 截至 2009 年 12 月 11 日

表 3. 基准—上证红利指数表现

当日变动	当周变动	双周变化	一月变动	三月变动	一年变动	当年变动	年中位置
-0.27%	-1.70%	6.06%	4.42%	11.38%	69.16%	94.01%	30.10%

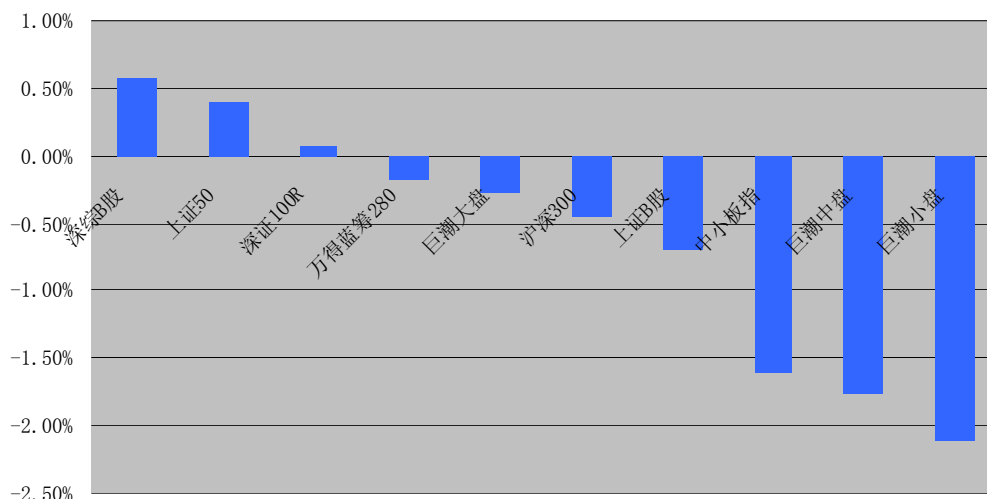
资料来源: WIND 咨询, 截至 2009 年 12 月 11 日

图 1. 市场基准指数走势 (2006 年 1 月 4 日-2009 年 12 月 11 日)



资料来源: Wind 资讯

图 2. 其他市场指数一周涨幅 (2009 年 12 月 4 日—2009 年 12 月 11 日)



资料来源: Wind 资讯

债券市场综述

上周没有新债发行, 影响债券市场最关键的因素是 11 月份宏观数据的公布。CPI 数据的转正对整体债券市场的压力很大, 上周债券市场出现小幅回调, 中长期债券收益率大约上行 3 个基点左右。短期资金面维持宽松格局, 隔夜和 7 天回购利率变动不大。隔夜利率维持在 1.20% 附近波动, 7 天利率在 1.48% 附近, 下行了 2 个基点。由于回购利率持续在低位徘徊, 而且一年央票的发行利率连续企稳, 短期债券利率在低位保持平稳。

本周有两只新债发行, 对债券市场影响较大, 7 年国债由于期限适合银行等机构配置, 加上目前资金面充足, 预计发行利率基本和二级市场持平。而 20 年国开债由于目前金融债和国债利差处于历史高位, 预计发行利率也会低于二级市场利率。预计本周债券利率会有小幅下探, 但是由于经济基本面并不支持债券市场, 预计下探幅度很小, 整体债券市场仍将处于弱势之中。

表 4. 债券市场表现

当日变动	当周变动	两周变化	当月变动	三月变动	一年变动	当年变动	年中位置
0.02%	0.05%	-0.33%	0.22%	1.00%	2.16%	0.99%	96.65%

资料来源: 采用上证国债指数 (SETBI), SETBI 为全价指数, 截至 2009 年 12 月 11 日

表 5. 收益率曲线

剩余年限	2009-12-11	当周变动	双周变动	当月变动	三月变动	一年变动
1y	1.3315	0.0435	-0.2534	-0.1499	-0.1813	0.1213
2y	1.9259	0.0416	-0.1318	-0.0542	-0.0456	0.0446
3y	2.4031	0.0381	-0.0471	0.0068	0.0514	0.0315
5y	3.0628	0.0279	0.0333	0.0477	0.1513	0.1193
7y	3.4239	0.0150	0.0315	0.0174	0.1621	0.2299
10y	3.6543	-0.0040	-0.0292	-0.0632	0.1071	0.2475
15y	3.8616	-0.0221	-0.0511	-0.0640	0.0631	0.2942

资料来源: WIND 资讯银行间国债收益率数据统计

截至: 2009-12-11

市场动态

国内：

第三方销售依然举步维艰 解围相关规定仍待起草

“除了银行券商代销与基金直销外，第三种途径是通过投资顾问公司销售，第四种是通过专业的基金销售机构销售。市场上习惯于把后两种都称为‘第三方销售’。”好买网基金总经理杨文斌介绍，“但是目前，第三种销售只有天相拿到了牌照，第四种的牌照至今没有放开。”

据 CBN 记者了解，目前拿到了牌照的天相投资顾问有限公司（下称“天相投顾”）的基金销售业务可能也陷入停滞状态。

CBN 记者从业内一位专家处了解，有望改善这一状况的《中间账户管理规定》已经监管部门多次开会调研。

处于“萌芽”状态

举步维艰的背后，是一种新的商业模式在萌芽之时面临的种种挑战，包括账户管理体系不完善、销售费率过高以及成熟销售队伍的缺少等问题困扰着致力于推行这一模式的人。

“目前银行渠道占整个基金销售的 78%，券商和基金各占 11%，市场里没有第三方销售的份额。”银河证券研究所基金研究总监王群航介绍。而在英国、美国等一些成熟市场，通过投资理财顾问等方式销售的基金占总额的一半左右。“原因主要在于始终没有放开基金销售的第三方牌照。”杨文斌认为。

唯一取得牌照的天相投顾总经理林义相告诉记者，天相投顾的基金销售“没有做起来”。

天相投顾在 2002 年就开始推行基金的第三方销售。2004 年，它取得了基金销售的牌照，但由于缺少清算银行的配合，一直未能实行。2009 年初，天相引入民生银行作为天相投顾在销售基金时的合作监督银行，这一举动曾被视为第三方销售的重大突破。

但一年过去了，再提起基金销售，林义相已显得心灰意冷。“在我们销售的那段时间里，银行收取的监督费是我们收取费用的 1.5 倍。我们每销售一次反而亏钱，最后只好不做了。”

目前存在三个短板

“问题主要在于清算环节。我们完成一次销售，需要民生银行的 6 个部门进行配合，对银行的系统要求很高，打通起来非常有难度。银行的技术、电脑系统、商业模式都需要改造，又是一种看不出盈利的新兴商业模式。”林义相感慨，“别的银行都不愿意做，只有民生银行愿意跟我们合作。但成本一直降不下来。”

一位业内的权威专家对 CBN 记者表示：“问题主要在三个方面，一是账户管理体系没有有效的监管，其二是基金销售的费率没有细化，投资者无法区分哪些是银行收取的费用，哪些是投资顾问费；第三是销售服务的队伍没有建立，现在的销售队伍无法完成投资人教育、专业基金介绍等服务功能。”

而这些问题已被监管部门列入议程。CBN 记者从业内一位专家处了解，有望改善这一状况的《中间账户管理规定》即将进入起草阶段。

2009-12-14 摘自【第一财经日报】

销售业绩让基金公司绽露笑容 券商悄然成生力军

在基金的销售渠道中，券商可能不算主力军，但随着新基金的增多以及银行等渠道的拥挤，券商开始逐渐受到各大基金管理公司的重视，其销售的业绩也开始逐渐让基金公司绽露笑容。

有统计数据显示，2008 年度，开放式基金总销售金额为 20804.1 亿元，其中直销渠道占比为 30.39%，银行渠道占比为 58%，而券商渠道占比仅仅为 11.61%。显然相比银行等传统渠道，券商的销售情况并不能让各大基金管理公司付诸更多的精力。但是一切正在悄然改变。

今年 6 月初，来自 79 家具备基金销售资格的证券公司经纪业务负责人齐聚北京，参加由证券业协会举办的基金销售业务培训班。培训的主要内容包括四方面，即基金销售法律法规和新业务规则培训；销售适用性与投资组合的构建；成熟市场券商基金营销的借鉴以及基金产品评价理论和评价系统。

这是近年来证券业协会举办的第一次大规模证券公司基金销售培训。参与此次培训的人士在早前接受记者采访时表示，除了强调基金销售的合规之外，一个重要目的是可能借此拓宽券商渠道，谋求基金销售渠道的变革。

显然，伴随着新基金的大量发行，传统销售主力军银行渠道已经开始逐渐显露出疲态之时，券商渠道逐渐进入各大基金管理公司销售团队的视野。

某大型券商相关人士对记者表示，经纪业务是券商最重要的收入来源，应该专注做好本职工作，贪多嚼不烂，券商想在基金代销上抢赢银行，难度很大。

然而随着今年基金规模火速扩容，通过减免认购费率、加强营销能力，中小型券商取长补短，逐渐成为了基金销售的生力军。记者了解到，在大券商还对基金认购费打四折时，一些中小型券商已经对基金认购费进行全额返还，部分券商还对认购量大的客户额外返点，对认购量小的客户则赠送小礼品。

上海某中型券商的负责人表示，该公司的营销团队非常用功：给每只基金代销时，该公司均对员工进行营销培训，再对重点客户进行推介，并有专业的基金分析师给予指导。该公司的基金销售份额在这一工作流程下有了明显的增长，而大券商则难以做到如此细致的营销服务。

今年基金发行加速，各家公司都欲拓宽销售渠道，传统的银行和大券商渠道潜力基本已发掘殆尽，因而今年基金公司重点加强了对中小券商渠道的发掘，效果明显。业内人士称，中小型券商积极地卖基金，其目的在于争取更多的基金分仓。

有统计数据显示，今年以来中小型券商的基金分仓份额有了明显提升。其中，红塔证

券、日信证券、世纪证券、财富证券和华创证券，基金分仓的市场份额排名均有较大提升。

2009-12-14 摘自【第一财经日报】

海外：

亚克曼基金今年来收益率达 56% 成价值投资者样本

美国亚克曼价值基金今年以来的收益率达到 56%，高出标普指数 31 个百分点，其卓越的表现成为秉持耐心和反向投资的投资者如何获得较好市场回报的案例。

当投资者朝一个投资方向蜂拥而至时，唐·亚克曼却带领着他的基金向另一条路走去。早在上世纪 90 年代末科技繁荣时期，该基金就因为亚克曼主张配置非技术小盘股而导致业绩滞后，投资者甚至弃之而去。然后，网络泡沫的破裂证明了亚克曼的看法，2002 年他的基金收益比标普 500 指数高出 34 个百分点。

当美国股市自 2003 年重新步入牛市后，亚克曼坚持持有消费类股票，基金业绩在几年的时间里都落后同行。但在去年市场重挫后，他再次取得胜利，在 2008 年击败指数 11 个百分点。

事实上，亚克曼的长期投资记录是辉煌的：该基金的 10 年内年均收益率为 12%，位于美国所有多元化股票基金回报排名的前 1%；在投资大市值股票的基金中，亚克曼基金在过去 1 年、3 年、5 年，10 年都处在前 1% 的位置。

为什么在其他基金暗淡无光时，亚克曼基金收益却依然飞速增长？原因在于其管理人员乐于等待泡沫的破裂，然后挖掘真正的价值股，这种等待有时长达数年。

“当市场开始咆哮时，也是我们相对表现最艰难的时候，”亚克曼说，“当价值股失去青睐时，我们则极其兴奋地开始买入了。”在金融危机中这一策略已见成效。

亚克曼说，他们目前持有的股票还有很多的上升空间。“我们持有的股票比它们两年前的价格还低，所以我们现在的前瞻性回报前景更好。”

晨星公司分析师约翰认为，亚克曼基金的股票仓位达到 82%，比平常水平更高，显示其仍看好股市。他建议，任何投资于该基金的人应准备长期持有，耐心度过回报滞后期。

面对投资者对其基金的大幅申购，亚克曼保持平常心，“我已经看到这种情况发生了一遍又一遍了”，他说，“基金今年可能超越指数 40 个点，但未来三年只要落后两、三个点，人们就会尖叫。不能共患难的投资者应该要学会坚持，当下次风暴来临时，亚克曼基金将再次占据上风。”

2009-12-14 摘自【证券日报】

五大营销渠道、零费用直销促进美国共同基金发展

经过 80 多年的发展，美国共同基金业已经非常成熟，基金销售渠道也很完善，一方面基金公司直销的份额占比已经很高，另一方面可选择的外部代销机构也多种多样，包括银行、

保险、独立财务顾问、基金超市等。

渠道也曾单一

普信集团副总裁林羿接受 CBN 记者专访时表示，在上世纪 80 年代以前，美国共同基金的销售渠道也非常单一，以券商为主，经纪人在向客户提供股票交易服务的同时，也提供基金销售服务，而基金公司的电话销售和银行代销的占比都不高。

林羿认为，与中国人不同，美国人没有强烈的储蓄观念，而投资又都是通过券商来进行，所以券商在美国基金业发展初期成为主要销售渠道也是自然而然。但是在上世纪 90 年代以后，美国基金业迅速发展，销售渠道也得以扩展，目前已经形成五大主要渠道：直销、投资顾问营销、养老金计划、基金超市和机构投资者渠道。据林羿介绍，以 2002 年底的数据来看，投资顾问的销售占比最大，达 55%，养老金计划渠道、机构投资者渠道和直销分别占 16%、13%和 12%，基本相当，基金超市则只占 5%。

零费用直销

直销的好处在于零费用。投资者从基金公司直接购买基金，不需要支付任何手续费。直销的方式有三种：开设销售网点、网络销售和电话销售，其中网络又是主要销售途径。林羿表示，普信和先锋是美国两家最有名的专注直销的基金公司。在他看来，美国投资者对基金销售费率也非常敏感，因此直销对他们有较大吸引力。

更多的基金公司则依赖于投资顾问。这些投资顾问包括在券商、银行和保险公司工作的理财师，也包括独立的投资咨询顾问。大部分投资顾问会向客户提供一揽子金融理财服务，客户在通过他们购买基金时，需要支付一次性的销售佣金。

401K 是美国著名的养老金计划，也是美国共同基金的主要销售渠道。根据规定，企业为员工设立专门的 401K 账户，由员工每月从其工资中拿出一定比例资金存入账户；同时，企业向员工提供多种不同的投资计划，这其中包括基金，员工可以任意选择投资，而且在购买基金时亦不需支付申购费。林羿表示，基金公司需要“公关”的是养老金计划的管委会，力促自己公司旗下的基金进入养老金计划的可选投资组合中。目前普信旗下共同基金有 60% 的份额都是养老金资产。

美国的基金超市也非常发达。一家基金超市可以同时销售数千只基金，投资者的选择范围很广，而且购买基金也不需支付申购费。基金超市只为投资者提供全面的基金信息和便利的交易条件，不提供任何投资咨询服务。

林羿表示，以上四种销售渠道主要是面向个人投资者。对于投资金额巨大的机构投资者，基金公司有专门的机构销售部提供直销服务，同时，这些机构也可以通过第三方来购买基金。

“机构投资者可以购买我们的货币市场基金或债券基金，但如果想做股票投资，我们一般会为他们单独设立账户，类似于内地的专户理财，不过美国允许一位基金经理同时管理共同基金和专户。”林羿表示。

2009-12-14 摘自【第一财经日报】

光大保德信理财学堂

□ 理财新知：

市场波动宜选组合投资

在股指冲高 3300 点以后，市场出现了一定幅度的调整，如何进行基金投资，是否应该选择赎回，是不少投资者正在考虑的问题。理财师建议，短期市场波动不应成为赎回基金的理由，采取组合投资、定期定投等方式，能够带来更好的投资收益。

根据国外基金发展较为成熟国家的通行做法，基金投资一般 3-5 年为宜。这是因为，在实际的投资过程中，高、低点位的判断较为困难，为了规避短期的市场波动而频繁的操作，如果判断失败，将导致投资损失或者心态的失衡，存在着较高的隐藏风险；同时频繁的申购、赎回也需要耗费一定的交易成本。所以投资基金，一般建议投资者进行中长期投资，把握大趋势带来的投资机会。

在以下几种状况下，理财师会建议投资者选择基金赎回：投资者资金周转的需求；在考核周期内，所选购的基金收益率不达标；基金公司的情况变动；宏观经济发生根本性变化等四个方面。就目前的情况看，国内经济复苏的趋势已基本确立，上市公司盈利水平不断提高，市场流动性依然充裕，支持市场上涨的基本条件没有发生不利变化，因此明年一季度市场可能仍呈现震荡上升的格局。近期的市场调整更多地体现了技术层面的正常调整，长期持有优质基金，应是投资者的首选。

当然，在市场波动的情况下，投资基金也要讲究策略，构建有效的投资组合就是一种较好的投资方式。组合投资并不是指只要购买不同的基金产品就行，而是要建立不同类型的基金组合，如股票型基金、债券型基金、货币型基金搭配成的组合，同类基金配置则一定要配置不同投资标的和投资风格不同的基金，组合在一起才能降低风险。因为市场的热点是不断变换的，不同风格的股票才能让投资者更有信心应对波动。

另外，定期定投克服了只选择一个时点进行买进和赎回的缺陷，可以均衡成本，降低市场波动的风险，对投资者来说也是较好的选择。

摘自：【上海证券报】

互动园地/你问我答

客户服务类

1、你好，我想取消纸质对账单，改成电子对账单，请问如何修改？

投资者可以致电我公司客服热线400-820-2888由坐席人员为您取消邮寄对账单，定制电子对账单；也可以登录我公司网站，进入网站右侧的客户俱乐部—基金客户登陆，输入开户证件号或基金账号、用户密码及验证码登录后，选择对账单管理，取消纸质对账单后的勾，同时在电子邮件后划勾，登记邮箱地址并确认，即可将纸质对账单改为电子对账单了。

2、最近看到你公司网上关于“关注养老，从‘投’开始”的宣传，请问什么是定期定额投资？定期定额投资方式有哪些优点？

定期定额投资指投资者通过指定的销售机构提出申请，约定每期扣款日、扣款金额及扣款方式，由销售机构在约定扣款日在投资者指定银行账户内自动完成扣款及申购的一种交易方式。

定期定额的优点：平滑投资成本。股市短期波动难以预测，一些新进入的投资者，如果买不对时点，短期就要承受亏损的心理压力。定期定额通过分批买入，平均成本，长期投资之后可以选择一个相对好的时机卖出基金。

3、我现在想把基金份额托管到别的银行，请问该怎么办理？

投资者办理我公司基金转托管业务时，是采取一步转托管的方式进行，即投资者需先到欲转入的销售商网点办理基金账户登记业务，确认基金账户登记成功后，再到基金份额存管销售商网点办理转托管转出手续，于 T+2 个工作日后到欲转入的销售商网点查询或致电我公司客服热线 400-820-2888 查询转托管是否成功。

转托管遵照“先转出，后转进”的原则进行，投资者在进行转托管时，可以是转出其拥有的一只或多只基金，也可以是同一只基金的部分或全部份额，转托管后，原存管份额的存续时间，在转到新的存管网点后仍旧连续计算，投资者办理转托管业务时必须提供销售商或网点要求的相关资料。

本文件中的信息均来源于已公开的资料，我公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本文件为非法定公开披露信息或基金宣传推介材料，仅作为客户服务内容之一，供投资者参考，不构成任何投资建议或承诺。投资有风险，基金过往业绩不代表未来表现。本文件的版权仅为我公司所有，未经我公司书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、发表或引用，如引用、刊发，需注明出处，且不得对本文件进行有悖原意的删节或修改。