

华夏上证 50ETF 上周现 3 年来最大单周净赎回

证券时报记者 余子君

本报讯 上周华夏上证 50ETF 延续了前一周的净赎回状态,净赎回 7.91 亿份,创下了 2006 年 2 月以来的最大单周净赎回。

上海证券交易所最新统计数据 displays, 上周华夏上证 50ETF 申购份额为 33.18 亿份,赎回份额为 41.09 亿份,净赎回 7.91 亿份。而上上周华夏上证 50ETF 也出现了 3.44 亿份的净赎回,连续两周总计赎回了 11.35 亿份。不仅如此,华安上证 180ETF 和友邦华泰红利 ETF 上周也都出现了较大幅度净赎回,其中华安上证 180ETF 净赎回 8.85 亿份,友邦华泰红利 ETF 净赎回了 2.565 亿份。

北京一家券商基金研究人士表示,在经过 7 月份的大幅上涨后,8 月 A 股市场出现了较大幅度调整,而作为机构投资者风向标的 ETF,出现了大幅净赎回,显示出机构投资者对于后市看法比较谨慎。深圳一家基金公司市场部人士也表示,近期以保险为首的机构投资者正在大举赎回偏股型基金,尤其是指数型基金。

博时基金：基金市场监管日益专业化

证券时报记者 杜志鑫

本报讯 日前,中国证监会颁布了《基金评价业务管理暂行办法征求意见稿》,博时基金认为,该《暂行办法》的推行,证明我国基金市场逐步成熟,市场监管日益专业化。

博时基金表示,新的评价规范,强调了产品的非同质性,有利于促进我国基金市场产品类型的细化,减少误导投资者的行为;同时更注重考察基金产品的中长期收益,有利于减少投资组合为追求短期盈利扩大风险的行为,能够促进基金市场的稳定发展,引导投资者正确认识基金业绩的评估意义。

我国基金市场近两年来发展迅速,截至 2009 年 8 月 7 日,已有封闭式基金 33 只,开放式基金超过 500 只。丰富的产品线需要公平合理的评价方法来指导投资者认识基金,而规范的评价方法也能促进基金产品的细化和稳健发展。《暂行办法》的推出对促进我国基金市场规范运作具有重要意义。

●数据观察

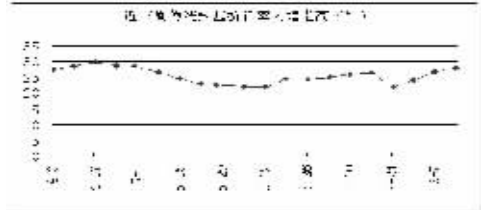
目前获专户理财资格基金公司 35 家

对基金公司具有重大意义的“一对多”专户管理将于本周二正式开始,上周上投摩根基金宣布获得专户管理资格,这样,自去年以来,陆续拿到专户管理资格的基金公司已经达到 35 家,也就是说,目前仅有 25 家公司未获得专户资格。由于“一对多”专户相对于“一对一”具有更低的门槛,业内人士认为这一业务的开展将为基金公司提供新的利润增长点,由于小公司管理规范达不到 200 亿元不能申请专户资格,这就意味着一对多的开展必将加剧业内的分化,公募管理业绩优异、综合实力强的大公司将是最大的受益者。

| 获得专户理财资格基金公司一览 | | | | | |
|----------------|-------|----|------|----|--------|
| 序号 | 公司简称 | 序号 | 公司简称 | 序号 | 公司简称 |
| 1 | 南方基金 | 13 | 建信基金 | 25 | 招商基金 |
| 2 | 雷实基金 | 14 | 银华基金 | 26 | 国海富兰克林 |
| 3 | 易方达基金 | 15 | 长盛基金 | 27 | 银顺长城 |
| 4 | 鹏华基金 | 16 | 博时基金 | 28 | 友邦华泰 |
| 5 | 国泰基金 | 17 | 广发基金 | 29 | 富国基金 |
| 6 | 工银瑞信 | 18 | 华宝兴业 | 30 | 光大保德信 |
| 7 | 汇添富基金 | 19 | 海富通 | 31 | 中银基金 |
| 8 | 中海基金 | 20 | 大成基金 | 32 | 兴业全球 |
| 9 | 诺安基金 | 21 | 长城基金 | 33 | 融通基金 |
| 10 | 交银施罗德 | 22 | 泰达荷银 | 34 | 长信基金 |
| 11 | 华安基金 | 23 | 宝盈基金 | 35 | 上投摩根 |
| 12 | 华夏基金 | 24 | 国投瑞银 | | 制表:朱景锋 |

上周五传统封基折价率升至 28.02%

据天相投资的统计,上周五 26 只传统封基平均折价率达到 28.02%,已经连续三周上升,较 7 月 24 日今年最低折价水平 21.95%上升了 6.07 个百分点。单只基金方面,折价率超过 30%的基金达到 7 只,基金同盛、基金汉兴、基金景福和基金金鑫折价率最高,均超过 31%。而唯一的小盘封基基金裕泽折价率为 14.06%。大盘封基中基金兴华折价率最低,只有 16.66%,基金安信、基金安顺和基金裕阳等历史业绩优异的封基折价率也相对较低,均不到 25%。显示封基内部折价率分化已十分严重。



货币基金脉冲式高收益缘起大盘股 IPO

证券时报记者 杨磊

今年 7 月下旬以来,货币基金呈现出脉冲式高收益现象,无论从万份基金单位收益还是从 7 日年化收益率上来看,都呈现出阶段高收益,随后收益率回复到正常水平,引发这一现象的主要是大盘股发行时货币基金借款给其他机构打新所致。

最高 7 日年化收益超 13%

天相统计显示,货币基金脉冲式高收益开始于今年 7 月 20 日,从中国建筑 IPO 申购日的 7 月 22 日一直到 8 月初都有一些基金出现脉冲式高收益。万份基金单位收益是衡量每天收

益的指标,7 月 22 日和 23 日中信货币基金的万份基金单位收益分别达到了 11.94 元和 8.94 元,创下了今年以来货币基金同类指标收益率的新高。

而其他货币基金也有类似的脉冲式高收益,只是收益比中信货币小一些,一些大规模的货币基金也能取得脉冲式高收益,例如南方增利 A 在 7 月 24 日的万份基金单位收益达到了 5.89 元,嘉实货币基金在 7 月 28 日的万份基金单位收益达到了 5.94 元,华夏货币基金在 7 月 31 日的万份基金单位收益达到了 5 元以上。

货币基金的 7 日年化收益率在万

份基金单位收益脉冲式高收益带动下,也有非常优异的表现。中信货币在 7 月 23 日、24 日和 26 日的 7 日年化收益率均超过 13%,最高达到了 13.93%。其他货币基金也出现过超过 4%的高收益率,例如南方增利 A 在 7 月 24 日到 29 日 7 日年化收益率超过 5%,华夏货币在 7 月 31 日到 8 月 6 日 7 日年化收益率超过 4%。

事实上,货币基金高收益的时间和中国建筑、光大证券 IPO 时间正好吻合。业内人士分析,货币基金相当于高息借款给其他机构投资者打新,由于中国建筑和光大证券中签率高,特别是中

国建筑打新年化收益率可以达到 50%到 200%。有机户愿意高息借货币基金的才大幅提高了货币基金的收益率。

战胜银行短期理财产品

今年以来,货币基金受到银行短期理财产品冲击,各大银行推出的“天天盈”、“日日金”等日理财产品的年化收益率达到 1.3%到 1.8%,和之前货币基金平均收益率相等或略高,并且银行短期产品流动性更好,可以赎回即时到账,挤占了不少货币基金的市场。

而从 7 月下旬开始,货币基金的平均收益率明显提高,经常出现年化

收益率超过 2%甚至 4%的时期,投资收益率开始超越银行日日理财产品。

天相统计显示,7 月 22 日到 27 日货币基金平均 7 日年化收益率都在 1.8%到 2%之间,如果扣除一些长期限制更严格的低收益货币基金,实际主要货币基金平均 7 日年化收益率超过 2%,这样的收益率超过了银行日日理财产品。

有基金分析师建议,在大盘股发行前后,投资货币基金的收益率将会明显超过银行日日理财产品,投资者可以将银行日日理财产品转成货币基金进行阶段性投资。

华商基金举办北京客户交流会

本报讯 华商基金上周末在北京举办了连续两场投资者交流会,华商基金投资管理部总经理、华商盛世成长基金经理庄涛和华商基金首席经济学家胡志光等投研人员,与来自北京银行、民生银行的基层客户经理以及数百名普通投资者交流了对下半年经济形势与投资策略的看法。

上周市场出现的大幅调整,成为近期投资者关心的焦点问题之一。对此,庄涛分析,此次调整是正常的技术性回吐过程,调整过后,仍有希望迎来一轮跨年度的行情。

(鑫 水)

博时基金 11 周年张榜“寻人启事”

本报讯 2009 年是国内基金业进入规范运作的第 11 个年头,一些老牌基金公司迎来了自己“11 周岁”的生日。记者了解到,为迎接 11 周年,博时基金日前开展了包括寻找 11 位博时基金长期持有人、博时基金高端论坛等一系列活动,以感谢投资者和合作伙伴长期以来的信任与支持。

据介绍,博时基金寻找 11 位长期持有人活动“正在进行,该活动旨在寻找持有博时旗下基金最久的持有人之一、定投博时旗下基金时间最长的持有人之一、最早采用博时网上交易的持有人之一、率先选择博时电子对账单的持有人等博时基金的忠实客户,并从中评选出 11 位博时基金投资者信心大使”,与广大投资者共同分享他们对投资中国的信心或过去十一年间的投资策略与理财故事。

(杜志鑫)

基金同门兄弟投资共进退

华夏大盘、策略选股趋同

证券时报记者 李湑湑

本报讯 有华夏大盘出现,其后必有华夏策略“尾随”,在上市公司最新披露的半年报十大流通股中,这是一个规律。截至本月 16 日,天相数据显示,在已经披露半年报的上市公司中,同由王亚伟执掌的华夏大盘和华夏策略步伐高度趋同,成立时间较晚的“小弟”华夏策略 11 次出现在上市公司前十大流通股股东中,而在这 11 家上市公司的流通股股东中,华夏大盘都榜上有名,且“大哥”拿票更多、排名更靠前。

天相统计显示,截至 8 月 16 日,华夏策略共出现在中航地产、渝开发、贵糖股份、南宁糖业、大庆华科、丽江旅游、吉林森工、中恒集团、华光股份、太行水泥、沱牌曲酒 11 家上市公司的前十大流通股股东中,华夏大盘则出现在包括前述 11 家在内的 22

家上市公司前十大流通股股东中。值得注意的是,但凡两只基金同时出现,“大哥”总是拿票更多、排名更靠前。比如,在中恒集团的前十大流通股股东中,华夏大盘持有 846.34 万股,排在第一大流通股股东的位置,华夏策略则排在第三,持有 718.16 万股;在南宁糖业的前十大流通股股东中,华夏大盘以持有 436.42 万股排在流通股股东的第八位,华夏策略则以持有 240.58 万股排在第九位。

事实上,此前已经公布的基金二季报显示,华夏大盘和华夏策略集中持股趋势明显,在两只基金的前十大重仓股中,有 8 只股票相同,分别是国阳新能、中恒集团、太行水泥、华光股份、中材国际、中国联通、华菱钢铁、中国石化,两只基金都以国阳新能作为自己的第一大重仓股,分别持有 1400.56 万股和 642.16 万股。

市场宽幅震荡 基金阔绰分红

最高每 10 份基金份额分红 11.4 元

证券时报记者 余子君

本报讯 在连续 7 个月上涨后,8 月大盘开始急速调整,而偏股基金此时却显慷慨,分红手笔较前 2 个季度大幅提高。

8 月 15 日,景顺长城内需 2 号发布分红公告,宣布向该基金份额持有人按每 10 份基金份额派发现金红利 6.2 元。8 月 12 日,华夏基金公司也发

布了分红公告,旗下中信经典配置基金每 10 份基金份额分配红利 11.4 元,是今年以来分红手笔最高的一只基金,也是唯一一只每 10 份基金份额分红超过 10 元的基金。

据相关数据统计显示,8 月以来,实施分红的基金共有 19 只(货币基金除外),其中债券基金仅 2 只,封闭式基金 1 只,其余 16 只均为开放式偏股基金。与前两季度多数基金每 10 份基

金份额派发红利 1 元左右的情况相比,这 16 只基金分红明显要慷慨一些,其中每 10 份基金份额分配红利不足 1 元的基金仅有 2 只,其余全部都高于 1 元,而每 10 份基金份额分红超过 5 元的达到了 3 只,分别为中信经典配置、景顺长城内需增长 2 号和建信核心,每 10 份基金份额分配额度分别为 11.4 元、6.2 元和 5.8 元;每 10 份分红超过 2 元的也有 3 只,分别为汇

丰晋信 2026 生命周期基金、宝盈策略和金鹰红利,每 10 份分红分别为 3.2 元、2 元和 2 元;而中欧新蓝筹每 10 份基金份额分红也达 1.7 元。

基金业业内人士分析认为,一方面进入 8 月市场持续高位震荡,从 A 股市场获取收益的风险越来越大,而实施分红既能够变相降低仓位,有利于基金的操作,又可以为投资者及时锁定收益,落袋为安。

聚焦专户“一对多”

“一对多”开辟基金公司第二战场

——访汇添富基金专户投资部总监袁建军

证券时报记者 金石

公司带来了重大机遇;其次,专户一对多的仓位在需要的情况下,可以下降为“零”,这种仓位控制的灵活性,在遭遇类似 2008 年这样的市场单边下跌的情况下,就可以通过把股票仓位下调为“零”来有效规避市场风险;第三个特点就是选时,由于最低仓位的限制问题,公募基金业务的选时工作更多地是留给投资者自主进行,而专户一对多业务,由于仓位可以调整到“零”,资金管理人需要替投资者承担选时的责任。

他认为,综合来说,相比较公募基金产品,专户一对多产品是“选股、选时为重,资产配置为辅”。基于上述几个特点,以为投资者实现“绝对收益”的专户一对多产品非常适合当下波动较大的新兴市场。

“一对多”产品市场前景广阔

对于专户“一对多”业务的市场前景,袁建军显得十分乐观。他认为,专户一对多业务在准入门槛上的规定及其追求绝对收益的产品特点,决定了该产品的推出一方面是对现有市场的细分,但更重要的是为基金行

业乃至证券市场带来新的增量客户和资金。“近期某知名券商的一款 FOF 集合理财产品刚刚完成发行,募集了近 70 个亿。由此可见投资者对于追求绝对收益的产品依然是需求巨大的。”他介绍说。

袁建军表示,汇添富基金非常重视专户业务的开展,公司早在两年多前即成立了专户投资部,专户投资部下设若干功能小组,根据所管理的账户性质划分为不同的功能小组,比如偏股型,偏债型或者是偏套利型。采用这种模式有几个好处,第一是可以强化专户投资内部沟通,强化执行力;第二是可以减少不同专户账户间的执行误差。因此无论是管理一对一专户账户还是一对多专户账户,都可以打破管理规模对投资的限制,使得账户管理具备较好的可复制性。

关于专户一对多业务,汇添富基金在监管层出台运作细则之前,就着手了产品与产品合同的准备工作。届时专户一对多业务正式开闸,汇添富基金即能立即上报产品。”袁建军表示。

海富通 30 款产品备战“一对多”

本报讯 随着专户理财“一对多”合同准则正式出台,基金公司的一对多专户已经进入“倒计时”。

据悉,目前海富通基金的非公募产品库中已经为“一对多”专户客户设计了 30 多款投资计划,涉及股票型、混合型、保本型、债券型、QDII 等。

海富通基金非公募组合管理总监郭杰日前接受记者专访时表示,从基金管理人的角度来看,开拓“一对多”专户业务的最大挑战是需要准备一支适应专户风险特征的投资团队以及相关的投资管理经验。自 2005 年加

入海富通基金后,郭杰一直负责的都是非公募的投资组合,接触的客户囊括企业年金、境外券商、养老金等多类型的机构。在门槛降低后,拥有 100 万元以上投资资金的客户都可以参与基金公司“一对多”专户服务。

海富通基金的非公募投资团队已经进行了长达 5 年的充分准备。”他对记者介绍,从 2005 年 8 月获得首批企业年金基金投资管理人格后,海富通基金把年金客户作为专户来对待,目前非公募组合的投资经理人数已经超过了公募队伍。

(程俊琳)

诺安基金积极备战“一对多”

本报讯 随着“一对多”合同准则的正式出台,标志着基金公司“一对多”业务踏上起跑线。诺安基金日前表示,公司正积极备战“一对多”业务,以实现该业务的稳步健康发展。

诺安基金表示,从产品开发到后台系统改进再到人员配备,公司一直在为“一对多”业务的开展进行着积极的准备。目前,公司已经为专户理财的投资团队配备了多名精干的人选,并将依据业务的发展,进一步补充团队的力量。同时,公司为“一对多”业务准备了完善的产品线,拟备案的产品包

括个股精选类、主题投资类、灵活配置类、创业成长类、指数增强类等。

在积极准备的同时,公司也与潜在的客户进行了广泛而深入的交流。针对客户广泛关心的“市场行情不好时该如何应对”的疑问,诺安基金表示,公司会根据具体产品的风格特点、宏观经济情况、市场估值、市场流动性等各个方面综合判断股市的投资吸引力,在投资吸引力下降的时候,会控制组合系统性风险的暴露程度,以体现追求绝对回报的投资目标。

(付建利)