

易方达基金公司 第二只“对多”成立

证券时报记者 陈墨

本报讯 记者昨日从易方达基金公司获悉,易方达借同交通银行发行的“易方达·交通银行灵活配置1号”已于9月17日完成募集,9月21日完成备案手续,这是易方达基金公司正式成立的第二只“一对多”产品,预计近日将下单投资。

据悉,该产品由交通银行代销,是易方达与代销渠道发行的首只“一对多”代销产品。此前发行的是一只灵活配置型直销产品,首募近4亿元。据了解,易方达凭借其“一对一”专户的良好运作业绩在客户中享有较好的口碑,推出“一对多”产品后反响十分热烈,为满足更多客户的需求,易方达还将陆续推出多只不同投资特点的“一对多”产品。

博时第二款“一对多”今起在民生银行募集

证券时报记者 杜志鑫

本报讯 记者从博时基金了解到,该公司旗下第二款“一对多”产品——博时一民生一避险增值1号资产管理计划今日起在民生银行开始募集。博时基金相关人士介绍,目前,博时一民生一避险增值1号资产管理计划已经完成200名客户购买意向的登记工作,今日将开始和客户逐一签订合同,办理相关手续后公告成立。

据介绍,博时自2003年起开始受托投资管理独立账户,作为行业内最早开展养老金独立账户投资管理的公司之一。上周开始募集的“金牛一号”博时基金积极配置资产管理计划目前正与客户逐一签订合同,在相关手续办理完毕后将于近日内公告成立。除上述两款专户产品外,博时基金其它“一对多”产品也在紧锣密鼓的准备之中,有的已于日前上报。

震荡市债基配置价值渐显 华夏基金旗下两债基分红

证券时报记者 李清香

本报讯 华夏基金近日公告,旗下华夏债券基金和中信稳定双利债券基金分别于9月25日、9月28日每10份派发红利0.20元、0.26元,权益登记日分别为9月24日、9月25日。

自2002年10月成立7年来,截至9月18日,华夏债券基金累计净值增长率达到62.38%,分红次数多达20次,每基金份额累计分红0.41元,为投资者提供了长期、稳定的回报;中信稳定双利债券基金自2006年7月成立以来,截至9月18日,短短三年累计净值增长率达到46.07%,特别是2008年该基金把握住了债券市场牛市,以12.72%的收益率名列债券基金第一名。

在7月下旬,股市普遍形成上涨预期时,华夏债券基金基金经理韩会永曾接受采访,认为“债券基金始终是追求稳定收益的投资者不可或缺资产配置工具,在目前A股市场涨幅较大的情况下,适当增配像债券基金不失为稳健的决策。”

华宝兴业5只基金入选 2009福布斯中国基金排行榜

证券时报记者 程俊琳

本报讯 “2009福布斯中国基金排行榜”近日揭晓,共60只开放式基金和5只封闭式基金上榜。其中华宝兴业基金公司旗下多策略增长、收益增长、动力组合、宝康消费品和宝康债券5只开放式基金“榜上有名”,入选基金数量在所有基金公司中位居第二。

据介绍,本次福布斯基金排行榜以国内567只公募基金近三年业绩为基准,对入榜基金更加挑剔,不仅将基金的风险评价考察期延长至2年,更增添“历任基金经理表现”指标。

兴业全球携手中科大 成立捐赠基金

证券时报记者 张哲

本报讯 近日,兴业全球基金公司与华中科技大学合作,向中科大捐赠57万元,并与中国科大教育基金会另行筹集的43万元,共计100万元,共同设立中国科大少年班兴业教育基金。该基金将全部投资于兴业全球基金公司旗下的社会责任基金,投资收益将用于奖励中科大师生。兴业全球基金总经理杨东先生对此表示,希望通过兴业全球基金这个专业化平台,实现该基金的保值增值,为中科大和少年班提供更多的教育资源和支持。

据悉,兴业社会责任基金因其稳健的作风和良好的业绩,受到了多家机构青睐。最新公布的15家机构9月推荐基金榜单显示,该基金获得了最多的8家机构推荐,这也是该基金连续第五个月在股票型基金推荐中高居榜首。

次新基金弹药充足等待买入时机

证券时报记者 李活活

8月股市的跌宕起伏,9月股指的快速反弹——面对愈发莫测的市场,次新股型基金各显神通,有靠轻骑小纵前进以探虚实的“轻仓派”,也有建仓迅速、果断全仓的“激进派”,其中,“轻仓派”成主流。证券时报记者根据天相数据分析,截至9月18日,在8月以来成立的12只偏股型基金中,有10只左右的基金采取了谨慎的轻仓策略,因而这些次新基金目前手握重仓等待后市投资机会。

次新基金资金充裕

天相数据显示,8月以来成立的偏股型基金有12只,尽管上周五沪深300下跌3.63%,但受益于9月以来的连续反弹,除一只成立时间较早的基金为“7毛基金”外,5只在面值附近,仍有6只基金净值在1元以上。

证券时报记者对比其净值变动和大盘走势发现,其中大约10只基金的仓位在半仓以下。比如,8月11日成立的博时策略目前的仓位不到50%,8月26日成立的易方达300的仓位约三成,也是8月26日成立的央企ETF仓位也不到50%。

“轻仓派”中更有数只几乎接近空仓。比如,同在8月26日成立的信诚精选和德盛主题,在9月5日至12日的交易日内,净值分别增长了0.2%和0.3%,而同期沪深300的涨幅为5.23%。

市场人士认为,次新基金选择轻仓,意味着躲过了8月份的市场调整,手上现金充足,可以选择更好入市时机。

激进派业绩分化

虽然同属“激进派”,但因为入市时点和节奏把握的不同,两只基金的业绩天差地别,一只为榜首,一只排名垫底。

在8月的深跌中全仓站岗,在9月的反弹中不到半仓,因为踏错了市场节奏,8月3日成立的某股票型基金“最近有点烦”。在该基金成立后的第二天就遭遇本轮市场调整,在9月前,该基金的净值损失几乎与同期大盘跌幅相当。对于该基金的“重仓被套”,从天相数据中也可窥见一斑。数据显示,从8月4日到8月7日,该基金的单位净值从1元下跌到0.932

元,跌幅6.8%,以8月4日开盘价和8月7日收盘价作比,上证综指波动仅为6.22%。然而在进入9月的反弹前,该基金却匆匆减仓,错失反弹盛宴。以9月11日为例,当日沪深300指数上涨2.38%,该基金净值仅增加1.03%。目前,该基金单位净值仅为0.782元,在8月以来成立的偏股基金中排名垫底。跟其他次新的股票型基金相比,这只基金成立的时点很背,完全没有躲过一点调整,迅速全仓后结结实实地遭遇了指数急剧下挫,坚持站岗后扛不住了开始减仓,然而一减仓大盘又反弹了,左右都是错。”

相比之下,另外一只成立于9月初的基金就幸运得多,尽管只是迅速达到近6成的仓位,但在同期成立的基金中绝对是大胆动作的“激进派”,而其业绩也因为市场环境不同大有不同。该基金9月3日成立后果断把仓位加到超过50%,尽管遭遇了18日的较大幅下跌,但由于在之前的反弹中挣了不少家当,目前净值为1.030元,为8月以来成立偏股基金中的最高。

基金销售一线人才频频告急

证券时报记者 张哲

2009年国内基金业扩张的步伐继续加大,基金公司销售“前线”频频告急。记者从基金公司及猎头公司了解到,不少基金公司渠道部、销售部相关人员均紧缺,基金公司正忙于四处网罗人才。

渠道经理告急

统计显示,今年以来已成立基金达到78只,合计募资2471亿元,从成立数量上来讲有望超过去年。记者从猎头公司了解到,基金行业的快速扩张,近期基金公司销售经理的需求比较明显。

渠道这一块目前很紧缺,不少

公司都在招人。不过上海本地的需求已经基本饱和,目前主要是为中、西部等地招聘。”一家猎头公司人士告诉记者,比如,一些公司想找可以常驻四川等地的渠道经理。”

记者也从多家基金公司处得到印证,不少公司目前确实有进人的打算和动作。基金公司的渠道人员一直挺紧张的。”一家公司人士称。她表示,一方面,专业素养、销售技能、银行熟悉程度,三项兼备的人才有限;另一方面行业发展速度快,基金公司越来越多,代销银行越来越多,片区越来越深入,所以对渠道人员需求比较大。原先一个渠道经理跑好几个

省,现在越分越细了。”某基金公司人士说,“我们也不会招很多,顶多一两个。”

注重成本控制

不过值得注意的是,尽管如此,不少基金公司对人力成本的控制依然很严。好的渠道经理有经验、有人脉,当然不容易挖,不过对于一些基本性的日常业务,一般的渠道经理还是能够胜任的。”一家基金公司人士如是说。

而记者也从网上搜到近期一些基金公司渠道销售职位的招聘广告,其中有不少基金公司把目光投向了



工薪族的定投经

基金定投是一个不错的理财方式,很适合像我这样的工薪族投资者。”广发基金寻找到的最早基金定投持有人刘小姐,把基金定投看作是工薪族打理工资的最好办法之一。

刘小姐是上海人,在上海工行工作,平时也接触到很多有强烈投资意愿的工薪族。以她自己的亲身投资体会来看,通常个人理财主要包括两个方面,一方面是对现有资金的管理,另一方面是对现金流的管理。工薪族每个月都有固定工资,形成了持续稳定的现金流,基金定投正是管理工薪族现金流的好帮手,能起到积少成多的作用。

据了解,刘小姐从2005年1月份开始定投广发聚富,不但一直没有停止过定投,而且还根据工资的增加不断增加每月定投的额度。社会上不少工薪族投资者只看一个理财产品的历史收益率高低,然后一次性大笔投资,这样很容易出现买在高位或阶段高位的情况。

刘小姐自己总结出基金定投的三大隐秘优点,这些优点都是工薪族投资理财中所需要的。首先是基金定投相当于每月强制“储蓄”,至少可以确保不至于沦为“月光族”,能将那些不经意间就花出去的钱,一点点地积累起来。

其次是基金定投很适合中国股市环境。相较于海外成熟市场,中国股市市场波动大,每月定投基金在市场大幅震荡中更有优势。最后是证券市场变化越来越快,普通投资者受到投资情绪影响,很难做出正确的决策,基金定投可以分散风险,获取平均收益。

有多年银行理财经验的刘小姐给广大工薪族投资者这样的建议,投资者在进行基金定投之前,不妨设定一个理财目标,比如孩子教育金、买房买车、养老金等。从设定目标开始感受定投基金的魅力,同时也感受着理财的魅力,只有亲身经历市场起起伏伏,才能真正理解理财并打理好自己的资金。”

(方丽杨 稿)



银行客户经理热考基金从业资格

建设银行力争两年内基金销售管理者100%持证上岗

证券时报记者 付建利

本报讯 随着基金代销渠道竞争的日益激烈,提升对客户的服务水平,成为各家银行共同的方向。出于工作的必需,银行从事基金销售的客户经理掀起了迎考的热潮。

在日前举行的2009年基金营销拓展研讨会上,建设银行个人存款与投资部副总经理马梅琴表示,建行争取在两年左右的时间里,从事基金销售的管理人员100%持有基金从业资格。而在一线网点,考虑到每年都有新员工进入,要求80%的人员有基金从业资格。经过两三年的努力,把全

行业的基金销售水平、专业水平大大提高。”马梅琴表示。

深圳一家基金公司负责市场营销的副总经理表示,在基金公司和银行客户经理,尤其是和二、三线城市银行的客户经理的接触过程中,他们发现很多银行客户经理对基金的了解甚少,有些甚至连开放式基金和封闭式基金的区别都说不清楚。目前基金市场的一些创新型产品,一些银行网点至少四成以上的客户经理都搞不清楚,尤其是一些大学毕业不久的新员工,对基金产品、基金的风险收益特征等的了解几乎是一片空白。在知识储备远远落后于基金营销

市场发展的情况下,一些银行客户经理根本不可能做到把合适的产品卖给合适的投资者,也谈不上任何理财服务。

该人士还表示,在我国香港地区,从事基金销售的人员都是持证上岗,而国内基金业由于起步较晚,加强基金销售渠道人员的专业知识培训极为迫切。尤其是经过上一轮牛市后,中国老百姓的理财观念被空前激发,基金持有人数量已经超过1亿,银行客户经理要想真正为客户服好务,贯彻适销对路的原则,首要的就是要提高自己对基金市场和证券市场的了解。

把产品卖给投资者是第一步,做好售后服务才是最为关键的,而这要求我们有更深更广的专业知识,现在的投资者可不像以前那样容易被忽悠了!”工行一位基金销售人士告诉记者,为了适应新的职业竞争,她这几天正在紧张复习“证券投资基金”和“证券基础知识”两门课程,为本月的考试做最后冲刺。

记者了解到,一些银行为了加强服务水平,留住更多的客户,也积极鼓励客户经理报考基金从业资格,有些银行网点甚至下了硬性指标,要求从业一定年限的客户经理必须通过基金从业资格考试。

21只阳光私募近半年业绩超过大盘

证券时报记者 方丽

本报讯 国金证券近日发布报告显示,截至9月18日,过去半年沪深300指数涨幅达40%,159只非结构化阳光私募产品平均收益为23.24%。

具体观察近半年业绩,其中有21只产品业绩超越沪深300涨幅,占比达到13%。而精熙、新价值2期、龙腾、景良能量1期、混沌一号、淡水泉

成长一期、龙鼎1号等12只产品,更是超越大盘达10个百分点以上。

若把时间拉长,从最近一年的业绩来看,138只非结构化证券投资类私募基金产品平均收益率为28.25%,而同期沪深300指数涨幅在28%上下,显然阳光私募整体小幅战胜对应期限指数,具体有66只产品战胜大盘。不过,私募基金鱼龙混杂,阳光私募产品业绩呈现了非常大的分化,最高和最低收益差距接近150

个百分点。

值得注意的是,阳光私募产品第一梯队脱颖而出。从过去一年的业绩来看,有27只产品平均取得70%的收益,主要分布于尚雅系、淡水泉系、新价值系、武当系等。这些业绩不错的投资顾问,多数拥有基金、券商、保险管理背景。

展望后市,业绩领先的淡水泉公司表示,从中长期来看,A股刚刚经历了危机过后的“熊市大反弹”,未来随

着全球经济逐步复苏,股市波动率也将逐步收窄,基于基本面的价值投资时代正在到来。淡水泉看好在本轮经济调整中获益的优势企业,同时政府为应对危机所推出的经济刺激方案所带动的相关产业依然存在投资机会。短期来看,淡水泉投资持谨慎乐观,除了一贯看好的景气行业,如汽车、通信、水泥等,也适当关注超跌板块中基本面逐步改善的板块,如银行、石化。