

信息快车

汇丰晋信中小盘基金 首募规模达 22.5 亿元

证券时报记者 张哲

本报讯 汇丰晋信基金公司日前发布公告称,旗下第七只产品——汇丰晋信中小盘股票型基金于12月8日正式成立。11月10日至发行结束,该基金共募集资金计22.5亿元。

根据WIND统计,截至11月30日,今年第四季度共有9只主动型股票基金发行,平均募集规模达到了19.8亿份。专家表示,投资者对汇丰晋信中小盘股票基金的踊跃认购,显示了市场对于中小盘概念的认可。

汇丰晋信中小盘基金拟任基金经理蔡立辉透露:“今年更多关注受益于出口复苏板块,如电子、纺织服务等;受益于哥本哈根协议以及中国联合国峰会关于大力发展新能源决策的新能源板块;符合国家产业结构调整方向的节能环保板块,以及受益于国内消费拉动的家电、汽车、百货零售、医药和食品饮料等行业板块。”

天弘周期策略基金 将稳健建仓

证券时报记者 鑫水

本报讯 新基金发行年末高潮迭起,11月底以来有超过15只新基金同期亮相,基金开户数也创出历史新高。与这样火爆的情况相比,A股市场出现震荡行情。业内专家表示,震荡市中,新基金或面临建仓良机。

正在工行等机构热销的天弘周期策略基金,将于本月15日结束发行。该基金拟任基金经理姚锦表示,基金建仓将采取稳健策略,在震荡市中寻找机会,把握建仓节奏、耐心建仓。同时,姚锦认为,当前市场进入盘整阶段,对新发行的股票型基金十分有利,因为在单边上涨或单边下跌的行情中,新基金建仓很难找到合适的价位,与老基金相比处于劣势。但在震荡行情中,新基金可根据市场情况,灵活建仓,从而降低建仓风险。

实际上,近三个月来,股市经历了几波回调,一些新基金采用过于激进的建仓策略,净值至今还没有回归1元面值。业内人士认为,建仓节奏的把握对基金净值的影响,越来越受到关注。理财专家建议,震荡市中,投资者与其选择仓位较重的老基金,承受市场大波动之苦,不如选择可从容建仓的新基金,为2010年的投资提前布局。

南方基金旗下 2只低风险基金分红

证券时报记者 付建利

本报讯 南方基金近日发布公告称,旗下的南方多利债券和南方恒元保本基金将进行分红。两基金将分别向基金份额持有人每10份基金份额派发红利0.20元。12月14日为两基金的权益登记和除息日,12月15日为现金红利发放日。

此次分红是南方恒元保本基金成立以来的首次收益分配。根据WIND系统统计,截至12月10日,南方恒元保本基金今年以来的净值增长率超过13%。凭借较好的风险控制和市场把握能力,该基金今年以来的收益名列同类型基金前茅。

华夏上证 50ETF 净申购 0.79 亿份

证券时报记者 余子君

本报讯 上周华夏上证50ETF终于结束了连续5周净赎回,重现净申购。

上海证券交易所最新数据显示,上周华夏上证50ETF上周申购份额为27.46亿份,赎回份额为26.67亿份,净申购0.79亿份。而央企50ETF也实现了首次净申购,净申购份额达0.78亿份。此外另两只上交所上市交易的华安上证180ETF和友邦华泰红利ETF则仍然处于净赎回状态,上周分别净赎回0.69亿份和0.52亿份。

招商基金投研实力提升

证券时报记者 付建利

本报讯 据WIND统计,从9月1日至12月9日,招商行业领先基金获取了31.08%的累计净值增长率,在213只可比较的开放式股票型基金中排名第6,而同期上证指数涨幅只有20.71%。

截至2009年三季度末,招商基金旗下运作时间超过三年的所有基金——招商优质成长、招商安泰股票、招商安泰平衡、招商先锋基金等产品成立以来总回报率均超过160%,均大幅跑赢业绩比较基准,并且均跑赢同期大盘表现。

招商基金旗下招商中小盘精选股票基金目前正在发售,■圣基金研究中心首席分析师江赛春江赛春认为,从中短期来看,基金组合有必要配置中小盘风格的基金品种。

年底冲规模 基金预约销售重现江湖

证券时报记者 付建利

记者了解到,一些基金公司为了扩大新基金发行规模,在年底管理资产规模比拼中位置靠前,再次玩起了预约销售的“把戏”。

中型基金公司比拼规模更积极

前五大基金公司的规模比拼悬念迭起。华夏基金稳居“江湖老大”已是铁板钉钉的事情。而易方达和博时之间的“榜眼”争夺战格外引人注目,易方达凭借一只联接基金近190亿的首发规模,占据优势。而博时超大盘ETF及其联接基金目前正在首发,嘉实基金也正在发售新基金。如此一来,鹿死谁手仍是未知数。

业内人士表示,相比资产管理规模过千亿的基金公司,中型基金公司的规模比拼其实更为激烈,“只不过没有一线基金公司吸引眼球罢了。”他还表示,目前管理资产规模在500亿-600亿之间的基金公司,为争前10名、前15名和前20名的“战斗”其实非常惨烈。此外,还有些规模在200亿以下的基金公司,也在为争取跃上能开展新业务的“资格线”而奋斗。

据基金公司市场部负责人透露,因管理层明确禁止预约销售,目前老牌代销行大多没触犯此条“红线”,但部分中小代销渠道和基金公司进行预约销售。

作为条件,基金公司会适当提高代销渠道的销售佣金或其他激励标准。

预约销售重现

没办法,公司领导给的压力太大了,而且华夏、博时、易方达这些超大型基金公司正相继发行新基金,现在是夹缝中求生存,只能使出浑身解数了。”据深圳一家合资基金公司的市场部负责人透露,因为此前管理层明确禁止预约销售,目前老牌代销行大多没有触犯此条“红



线”,但也有部分中小代销渠道和基金公司进行预约销售。

据透露,在新基金首发日之前,部分代销银行或券商都会给客户发手机短信或以其他方式进行提示,告知客户预约购买的方式,当客户提前把资金打进去后,到基金首发日才解冻,并生成基金份额。作为条件,基金公司会适当提高代销渠道的销售佣金或其他激励标准。

记者查阅相关资料了解到,此前管理层曾明确规定:基金销售应在证监会批复的核准日进行发售,这也意味着基金公司在核准日之前进行“预约销售”,是不被法律法规所允许的。深圳这位合资基金公司的市场部负责人表示:“预约销售其实是‘被迫’的!基金公司花费那么多营销费用,无非是个面子工程。”

基金公司积极拓展券商代销渠道

业内人士透露:不算分仓,多增加一个券商渠道只需支出几万元席位费

证券时报记者 程俊琳

本报讯 牛年以来,基金公司主动对中小券商“乐好”以扩大代销渠道成主流做法。近期一家地区性券商营业部负责人对记者表示,在代销名单上又增加了一家基金公司旗下产品,在2007年,我们找他们谈过代销业务,但被拒之门外。”

据悉,今年监管部门新批了14家机构的代销资格。而厦门证券、信

达证券、英大证券、爱建证券等一获得资格,就立刻进行基金代销,券商与基金公司合作之迅速可见一斑。

一家基金公司市场部人员表示,今年多数基金公司主要采取了广撒网的做法,把将券商作为开拓新代销渠道的重点。”据他介绍,一些过去不受重视的地区性券商逐渐受到基金公司重视,去券商洽谈代销业务成为基金公司渠道人员工作重点之一。

一家券商经纪业务负责人也表示,虽然券商销售基金能力不如银行,但券商不会太强势,还会主动进行打折促销。同时,由于券商比较看重分仓和维护费收入,因此与基金公司合作态度更为诚恳。以一家今年下半年刚获得代销资格的券商为例,就从国外引进了从事基金研究等专业人才,为如何做好代销基金业务“铺路”。

其实,对基金公司而言,多增加券

商渠道并不会付出太大成本。据业内人士透露,不算分仓,多增加一个券商渠道只需支出几万元席位费。而且,某些地区性券商的销售能力并不弱,经常能给基金公司“带来惊喜”。

此外,一位基金公司渠道人员表示:渠道工作人员的职责就是维护旧有渠道和开拓新渠道,有些基金公司的政策是将开通一个新渠道来计算工作量,因此对开拓地区性券商的热情都很高。”

QDII再现拒绝“洋顾问”

证券时报记者 杜志鑫

本报讯 时隔一年,QDII再度出海。与第一批QDII普遍聘请境外投资顾问不同,目前正在发行的易方达亚洲精选并没有聘请境外投资顾问,由易方达基金独立管理。这是继工银瑞信、嘉实基金解聘QDII投资顾问后,第三只不要“洋顾问”的QDII基金。

QDII在经历了2008年的挫折后,国内两家基金公司相继宣布解聘投资顾问。今年2月份,工银瑞信宣布解聘QDII的海外投资顾问瑞士信

贷资产管理有限公司;今年9月份,嘉实基金宣布解聘QDII的海外投资顾问德意志资产管理公司。解聘投资顾问后,这两只QDII基金由工银瑞信、嘉实基金单独管理。

记者查询两只QDII的业绩发现,工银瑞信和嘉实基金在解聘投资顾问后,基金业绩并没有受到太大影响。截至12月10日,工银瑞信全球配置今年的净值增长率为63.49%,嘉实海外今年的净值增长率为57.5%,分别列在9只QDII基金的第三、第四名。

虽然没有聘请境外投资顾问,但

易方达QDII的基金经理有多年的海外投资经历,该基金经理李弋先后在花旗集团资产管理公司、日兴全球资产管理(美国)公司、美国纽约人寿保险公司等公司工作过。

深圳一家基金公司负责海外投资的人士对记者表示,目前准备QDII,最重要的是人才问题。所以,目前国内基金公司普遍比较重视引进海外投资人才。以博时基金为例,在2008年海外市场低迷时,博时先后从巴克莱等海外知名公司引进了大量投资人才,富国基金另类投资部总监李笑薇

也从华尔街引进。

根据《合格境内机构投资者境外证券投资管理试行办法》,国内基金公司在申请QDII资格和发行QDII的时候,需要具有5年以上境外证券市场投资管理经验和相关专业资质的中级以上管理人员不少于1名,具有3年以上境外证券市场投资管理相关经验的人员不少于3名。”相关文件并没有要求基金公司一定要聘请境外投资顾问,只是要求负责QDII投资的人需要有丰富的海外投资经历以及有海外投资经历的相关人数限制。

业绩PK 王亚伟 规模PK 货币基金

荣 篱

上周二,某著名财经网站基金版重要位置有两条新闻都有“王亚伟”为标题:一则是“12只阳光私募跑赢了王亚伟”,另一则是“王卫东PK王亚伟角逐09年赚钱王”。引人注目的王亚伟,简直成了全行业的标杆,无论公募私募都在拿王亚伟作参照——至少媒体是不管三七二十一,报道私募业绩时,以跑赢王亚伟为新闻,说起公募业绩那更是言必称“王亚伟”。

其实,冷静下来想,王亚伟难道就那么有普遍性吗,以至无论公募私募都以他为基准?私募以绝对收

益为目标,公募与私募相比本来就有本无稽,有人比喻为“扔铅球”的跟“掷标枪”的比远近。就算是公募基金,非要跟王亚伟比,也有点不公平。王亚伟管理的华夏大盘精选长期关闭,基金经理不用应付频繁的申购;不仅如此,在经历了多年的封闭后,华夏大盘精选已到了“一基难求”的地步,不到万不得已,投资者一般不会赎回。也就是说,王亚伟应付赎回的压力也较其他基金经理小。再加上,由于长期冻结申购,华夏大盘精选的净值私募都以他为基准?私募以绝对收

算是公募基金的特例,实在不宜作为公募基金的标杆。

除了净值纷纷比排名外,公募基金一年一度的规模大赛也开始了。按经验,货币市场基金是年末基金公司比拼规模厮杀最激烈的战场——去年就是如此,曾有基金从2008年第三季度末的40多亿增长到四季度末的200多亿,到了今年第一季度末又回到75亿。从媒体报道看,今年的货币市场基金规模大战已经开始了,有基金公司出现了“亏钱返点”推销货币市场基金的情况,可谓典型的“赔钱赚吆喝”。

其实,一年以来,就规模而言,基金业全都出现了“赔钱赚吆喝”的情况。上周,有媒体算了一笔账,认为今年基金业“吸金”能力强劲,截止12月9日,今年以来108只新基金募资达到3585亿,全年首募可能超过4000亿。不过,媒体分析认为,虽然发行显得很火热,但“赔老买新”明显,天量新基金没带来多少新资金。资金在不同基金公司转移,加速基金业强者恒强、弱者更弱的格局。

一线观察

赔老买新? 别被客户经理忽悠

岁末年终,新基金再现热销。然而,证券时报记者从多方渠道发现,新基金热销的代价是老基金的赎回。

我们银行正在代销一只新基金,该基金经理管理经验丰富,过往业绩优秀,而且公司投研实力强。”某银行客户经理极力推荐代销新基金,当记者表示没有闲钱时,该客户经理便劝说赎回之前买的老基金,再购买这只新基金。

而记者在其他银行也发现了这一情况,这导致了四季度老基金赎回量直线增大。基金公司市场人士表示,四季度以来,他们旗下部分老基金遭遇了不同程度的赎回,其中有一只基金赎回量超过了15%。上海一家基金公司旗下6只参与了定向增发的基金,其中4只出现了赎回,最高的赎回比例接近10%。

业内人士表示,从银行渠道申购基金的投资者大多数对基金了解不多,投资行为主要是受客户经理的直接影响。有些银行客户经理说服投资者,卖掉一只涨得不错的老基金,去认购一只“便宜”的新基金。

可如果这样做,投资者可能得不偿失。赎回老基金买新基金,手续费就超过2%。如果投资者一年内多做几回,所要付出的代价就更大了。

深圳中心区一家银行的客户经理表示,出现这一情况,一方面是银行内部下达了新基金销售任务,如果完不成不仅要批评,还要扣钱;另外,因为基金公司给新基金激励要高于老基金,因此更愿意销售新基金。

(胡晓)

国金证券 2009 最佳私募 基金评选活动即将揭晓

本报讯 阳光私募基金经历了2008年的阴霾之后,今年的表现也尤为引人注目。记者从国金证券研究所了解到,国金证券第二届“中国最佳私募基金”评选活动正在有序准备,2010年1月29日,评选活动的颁奖典礼将在北京举行。

据了解,在颁奖当日,国金证券还将举办“阳光私募迎接千亿时代”高峰论坛,汇集顶尖私募业管理者、银行高层、投资精英、专家学者等多方人士,共同分享私募基金业的最新研究成果。

国金证券研究所所长纪路向记者介绍说,今年10月、11月,国金证券研究所已经在上海、苏州阳澄湖成功举办了两届私募论坛,取得了较好的市场反响。国金证券将私募论坛纳入本届颁奖典礼,并且计划今后每季度举办一次,让市场能够更多地听到阳光私募的声音。

国金证券研究所旗下的基金研究中心从2007年就推出了私募基金的评价报告,是业内最早推出私募基金评级的专业研究机构。纪路表示,我们的评选活动,在公平公正公开的基础上,希望能够提高和扩大私募基金业的社会认知度,并推动整个行业的发展。

国金证券基金研究中心总监张剑辉表示,国金证券在证券投资类私募基金产品评价基础上,对实际管理人进行评价。今年参加评选的对象主要是参与国金证券基金研究中心“证券投资类私募基金评价”及“券商集合理财评价”的私募基金产品、私募基金管理人、券商集合理财产品(非限定性)、券商集合理财管理人。(周文亮)

