



超三成混合基金 今年以来收益转正

受益于7月初以来股市反弹,已经有三成混合型基金今年以来的收益率转正,同期股票型基金今年收益率转正的占比为两成。

B2

券商争揽私募 佣金开出万二

目前公募基金等机构客户的交易佣金为万八左右,是阳光私募的4至5倍,高昂的交易佣金的背后是为了换取券商免费的研究等服务。

B3



市场尴尬时期 紧握手价值主线

市场反复震荡,2700点久攻不下,市场正处于尴尬时期,未来股市会选择什么方向?是应该回归价值投资,还是加入小盘股的博傻游戏?

B4



纵论基金营销热点 探讨营销创新模式

五条通道齐开,大大丰富了投资者的选择,完善了基金公司产品线,但同时也对基金公司的产品创新能力和渠道营销带来了新挑战。

B5

超八成基金公司无缘保本基金自担保

保本基金征求意见上周结束,10亿元净资产自担保门槛成业内争论焦点,中型基金公司建议降低门槛

证券时报记者 杨磊 张哲

肥水不流外人田,《关于保本基金的指导意见》征求意见稿发布以来,基金公司对自担保的热情高涨。

9月14日征求意见结束,基金公司10亿元净资产自担保门槛成为业内争论的焦点,中型基金公司建议降低基金公司自担保门槛,大基金公司则希望尽快实施这一规则,让新保本基金尽快面世。

基金自担保三大门槛

据悉,在该保本基金征求意见稿中,和以往规则最大的不同在于,允许基金公司旗下保本基金提供担保,并对自担保提出三条门槛:注册资本不低于1亿元;上一年度经审计的净资产不低于10亿元;已担保的保本基金资产规模不超过其净资产的10倍。

对基金公司来说,注册资本不低于1亿元没有任何问题,多数基金公司目前注册资本已提高到2亿元,这主要是由于专户管理办法中规定,获得专户资格的基金公司注册资本不低于2亿元,因此有基金公司建议,自担保基金公司注册资本门槛应提高到2亿元。

基金公司关注的核心在于净资产门槛,中型基金公司集体建议适当降低这一门槛。上海的中型基金公司最多,其中一家基金公司负责人表示,净资产过10亿元,对很多基金公司来说,是很苛刻的条件。从目前基金公司情况来看,能给自己做担保的基金公司很少。

证券时报统计显示,作为基金公司股东的上市公司报表来看,华夏、易方达和南方三大基金公司去年年底净资产超过20亿元,博时、广发和大成三大基金公司2009年年底净资产超过10亿元,按照基金公司实力来看,嘉实和平安两家基金公司2009年年底净资产也应超过10亿元。

业内专家分析,能在2009年年底达10亿元以上净资产的基金公司约为10家,大批中型基金公司将被排除在基金公司自担保之外。如果降低标准到7或8亿元,将有一大批中型基金公司2009年年底或2010年年底的净资产达标。

一家中型基金公司人士分析,如果基金公司自担保门槛依然是10亿元净资产,那么他们公司将2010年和2011年的净利润不向基金公司股东分红,也可以达到这个指标,但股东未必会同意这样做。

甚至有一些中小基金公司希望取消净资产门槛限制,即任何一家基金公司

都可以实现担保。

自担保规避道德风险

为何基金公司对自担保如此热情?基金公司有关人士分析,基金公司自己为保本基金担保,既可以节省不少担保费,又能够规避道德风险,是目前保本基金大发展最可行的途径。

据悉,国内已有保本基金由两类机构提供担保,一类是基金公司大股东关联方,另一类是担保公司,两者都要收取0.2%左右的年担保费,对一年只有1.1%到1.2%管理费的保本基金来说,担保费用接近管理费的20%。

以50亿元担保规模,每年0.2%,3年期就要支付3000万元担保费。业内人士分析,扣除新基金设计、审批、发行、尾随佣金、投资管理成本、风险准备金和税费之后,基金公司发行一只50亿元保本基金,3年能赚6000万元已经不错了,如果再支付3000万担保费,盈利将更少。因此,基金公司希望通过自担保,提升保本基金对基金公司的吸引力。

此外,自担保还可以规避道德风险。其他机构给保本基金做担保,最大的风险在于基金公司投资的道德风险,如果是基金公司自己担保,更能做到该防守的时候,一定保守投资。”有基金公司市

保本基金征求意见发布以来,基金公司对自担保的热情高涨,10亿元净资产自担保门槛成为业内争论的焦点。

基金业内人士认为,基金公司自己为保本基金担保,既可以节省不少担保费,又能够规避道德风险,是目前保本基金大发展最可行的途径。然而,能在2009年年底达10亿元以上净资产的基金公司约为10家,大批中型基金公司将被排除在基金公司自担保之外。

场负责人表示。一些大基金公司表示,希望基金公司自担保规则尽快实施,让新规则下的保本基金尽快面世,加快保本基金这一大类产品的发展。

是否新老划断

针对保本基金征求意见稿,一些已拥有保本基金的公司有些担心,主要是新老规则中的一些冲突问题,特别是持有大会问题。

在新的管理办法中,要求老保本基金到期不管转型不转型,都必须召开持有人大会。一家已有保本基金的公司则认为,希望对老保本基金能够实现新老划断,即老基金仍能够延续原有保本基金做法。

召开持有人大会是非常复杂的浩大工程,把全国各地几十万持有人召集在一起本身就有难度。”

对于召开持有人大会的规则,有基金公司认为,个人持有比例很高的保本基金,召开持有人大会非常困难,希望能够恢复以往的规定,对保本基金保本期满后自然延续,相关重要条款都没有变动的,可豁免召集持有人大会。

此外,保本基金投资股指期货起到杠杆放大作用。有基金公司认为,监管层应该有更详细的风险资产比例界定,特别是在投资股指期货上。

避险情绪高涨,机构青睐上海模式 目前新发私募近半为结构化产品

证券时报记者 方丽

本报讯 今年A股市场起起伏伏,不少投资者避险情绪高涨,因而信托公司、券商、银行开始顺势积极筹备发行上海模式阳光私募。WIND数据显示,目前发行的阳光私募中有接近一半是结构化产品,而去年这一比例只在30%左右的水平。

北京一位券商机构服务部人士透露,最近一家信托机构与该公司计划合作发行一款上海模式的结构化私募产品,正在寻找一家愿意做优先劣后1:2的私募公司。我们可以提供干净账户,并支持阳光私募的销售,提成比例等具体细节都可以再谈。”该人士反复强调,关键是阳光私募愿意自己出资来发行产品。

上述人士还表示,这类结构化产品的发行成本大概为8个百分点,目前阳光私募市场差不多都是这一水平。

而证券时报记者从银行处了解到,一些银行对上海模式的阳光私募比较青睐。上海一家银行理财经理表示,目前前来咨询结构化阳光私募的投资者较多,都是些寻求避险的资金。据他透露,该行就代销了一款结构化阳光私募,目前已经有不少投资者进行了预约。

不过,也有阳光私募人士认为,私募基金管理人发行结构化产品需要“自掏腰包”,出資占到信托总资产的1/3,且以此部分资金作为信托产品安全垫来为投资者收益做保障,这就要求私募基金管理人自身需要有较强资本实力。深圳一位阳光私募表示,结构化产品相当于使用了2倍放大杠杆,盈利和风险都同步放大,是一把双刃剑。我对未来比较看好,有计划发行结构化产品,一来是顺应目前市场避险情绪,二来这类产品所能带来的收益可能比非结构化产品要高。”

历史数据显示,通常市场不好之时,阳光私募结构化产品的发行量就增多,而且这类产品带给私募基金管理者的收益也非常高。如2008年时,长金1号等产品都吸引了不少避险资金,这些产品都给私募基金管理人带来了较好的收益。

一位业内人士表示,结构化产品投资风险较低,投资收益有保证,结构化产品5%—10%年预期收益率要高出银行储蓄和国债收益水平很多,结构化产品是投资者资金良好避风港。而A股市场经过6月份大幅急跌,市场悲观情绪弥漫,投资者资金避险需求凸现,目前又到了发行结构化产品旺季。

基金发行动态

大成景丰今起限量40亿发行

证券时报记者 杨磊

本报讯 创新债基大成景丰分级基金今日起公开发售,募集上限40亿。此前,多家基金公司推出的创新债基产品均取得了较好的募集效果,市场预期大成景丰也将延续这一趋势。

据悉,大成景丰基金除了具备债券基金封闭运作的特点外,还加入了分级功能。两类不同类型的份额,分别具有低风险稳定收益和高风险高

收益等不同特征,投资者可以根据自身需要选择合适的份额进行投资,进一步扩展了投资者群体。

对于创新债基的热销,业内专家认为主要是由于债券基金今年以来优异的业绩,封闭式债券基金设计的优势和老创新债基近期一直保持稳定溢价。该基金拟任基金经理陈尚前具有12年债券投资经验,2009年其管理的大成强债基金刚刚获得了“金牛债券基金”奖项,这也增加了这只产品的吸引力。

南方广利债基双节后“亮剑”

证券时报记者 付建利

本报讯 记者日前从南方基金获悉,新近获批的南方广利回报债券基金有望在双节之后首发。

南方广利拟任基金经理韩亚庆介绍,南方广利的产品设计有两大价值点值得关注:其一,该基金为二级债基,投资于股票、权证等权益类资产的比例不高于20%,权益类资产投资既能把握新股申购和增发等一级市场的投资机会,为组合带来较为稳定的增量收益;基金经理也可审时度势,适时参与二级市场投资,为组合带来超额收益,其投资范围较一级债

基更为广泛。其二,南方广利在债券投资中主要投资信用债券,而近年来国内市场信用债券发展迅速,回报率较高。据了解,南方广利对信用债券的投资比例合计不低于固定收益类金融工具的50%。

对于债券市场的后续表现,市场人士表示根据经济周期做好资产配置,可以最大限度规避投资风险。有观点认为随着今年宏观经济调整明显,企业盈利有所回落,股市震荡不止,未来总体充满不确定性,因此投资者应该将资产进行多元化配置,尤其应该重视资本保值增值,需要增加低风险的债券型基金。

绩优一对多受宠 按户预约销售火爆

证券时报记者 张哲

近期,一些业绩优异的专户一对多新老产品对接营销中,出现了按户预约销售火爆,而公募基金在发行之前提前预约销售曾被监管层明令禁止。

去年9月开闸的专户一对多,迎来首批到期清算高潮。据证券时报记者了解,少数业绩优异的一对多出现了火爆的预约销售场景。相关销售机构为顺利完成新老产品的对接,甚至为此引入了专门的系统流程。

根据记者从销售渠道获悉的数据,截至2010年9月3日,一对多中的业绩佼佼者如汇添富添富牛1号净值为1.169元,同期大盘下跌14.89%;海富通创新成长1号净值为1.259元,同期大盘下跌13.102%。与同类产品相比,这两只基

金的业绩也相当优秀。记者从相关销售渠道获悉,下周一即将实行预约的汇添富4号,由汇添富1号的原班投资队伍操刀,需要提前在系统里预约购买。

按照汇添富4号的发行流程,9月20日交易时间内先由添富牛1号的老客户优先预约,此时间段内不预约者视作放弃,剩余的份额则留给预约的新客户。“一对多最多限制为200户,我们事先已经跟老客户摸底确认,有九成老客户表示继续购买,另外一成还不确定。”该委公司有关人士表示。海富通相关人士也表士,将于10月底到期的一对多产品,现在也开始对老客户摸底了。

预约只是表明购买意向,不用缴款,具体的缴款日期我们会另行通知。应

该会在9月最后一个交易周完成募集。”一位渠道销售人员告诉记者,也就是说,一对多预约销售不必缴款;而公募基金预约销售,则会在公开发售前,提前锁定预约资金。

分析人士认为,按户预约制或将成为未来绩优一对多的发行模式。不过,按照目前一对多报备制的流程,报备资料齐备后基金公司拿到正式备案登记表,开立募集账户,才可以正式发售产品。目前的问题在于,由于一对多实行报备制,前期的宣传、募集都是私下进行,你很难获知一只产品是

否已拿到备案登记表。在产品还没有备案前实行预约,是否违规?”该人士提出了质疑。

嘉实沪深300指数基金 150万投资人的信赖与选择

本周在售新基金一览 table with columns: 序号, 基金名称, 基金类型, 托管银行, 咨询电话, 发行日期

基金主要跟踪指数上周表现一览表 table with columns: 指数名称, 四周前收益, 上周收益, 最高涨幅(%), 最低跌幅(%), 涨幅(%), 跌幅(%)