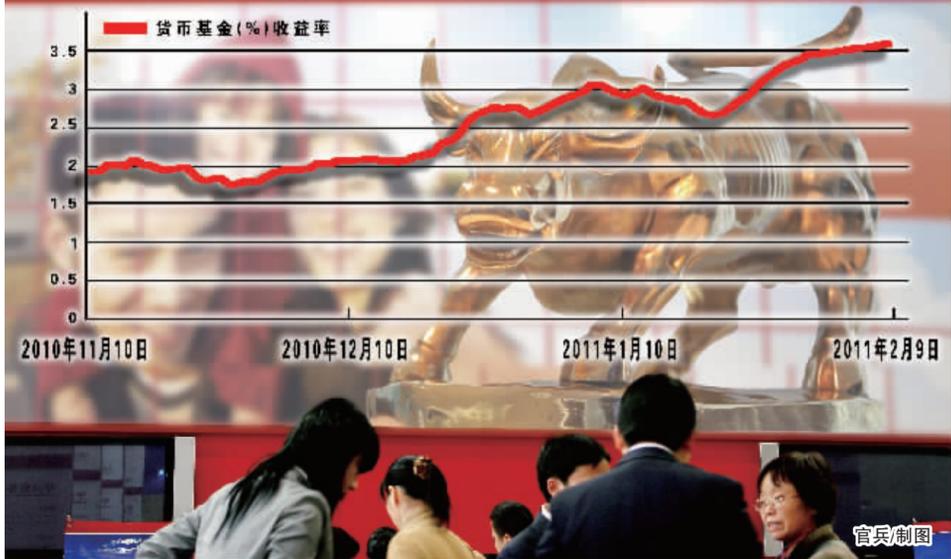


收益率翻番 货币基金有望迎来千亿级增量

最近三个月货币基金平均七日年化收益率



证券时报记者 杨磊

2010年很少被投资者关注的货币基金在2011年初收益率暴增,已经从去年11月下旬1.8%的7日年化收益率提高到今年春节前后3.6%的收益率,近30只货币基金的7日年化收益率超过4%,吸引了各方投资者的关注。业内专家预测,如果货币基金目前4%左右的7日年化收益率能够维持3个月以上,那么货币基金有望吸引到千亿级新增资金投资。

收益率最多翻两番

据悉,货币基金收益率提升的苗头出现在2010年12月,当月央行进行了第二次加息,银行间市场的短期债券收益率也有所提升,带动了货币基金7日年化收益率提升到2.5%

左右。天相统计显示,2010年11月中下旬货币基金平均收益率在1.7%到2%之间,2010年11月26日的货币基金平均7日年化收益率只有1.74%。到了2010年12月下旬,在年底银行资金紧张和加息的双重影响下,货币基金平均收益率超过2.5%,12月26日、28日和29日的平均7日年化收益率都达到了2.75%。2011年元旦过后,银行资金面持续紧张,货币基金的平均收益率也大多维持在2.7%到3%之间,随着春节前后银行资金紧张程度进一步加剧,货币基金平均收益率迈上3.5%,到2月9日,平均收益率达到了3.58%,比2010年11月下旬最低收益率增加了1倍多。一位货币基金经理表示,银行间

市场资金面在春节前特别紧张,1个月以内的短期拆借利率都曾经超过8%,3到6个月的中期利率也提高到5%左右,货币基金手中持有的资产价值明显提高,再加上一些货币基金经理主动交易获得的收益,货币基金给投资者的收益率可以轻易提高到4%左右。统计显示,2011年2月9日有多达29只货币基金的7日年化收益率超过4%,其中,超过5%的货币基金有5只,分别为大成货币B、大成货币A、银河银富B、银河银富A和富富货币,大成货币A的年化收益率接近6%,和2010年11月中旬1.6%的收益率相比,翻了接近两番。

货币基金普遍净申购

货币基金收益率的大幅提升已经吸引了来自银行、券商等渠道的大批投资

者的关注,货币基金也大多呈现净申购状态。

深圳一位张先生表示,他之前的流动资金很喜欢投资银行日日理财产品,年化收益率在1.5%左右,现在货币基金的收益率比银行日日理财产品高出1倍多,比如加息后的1年定期存款3%的收益率还高,他已经把绝大部分流动资金从银行日日理财转向投资货币基金了。

理财经理计算显示,如果投资者把5万元从活期存款转换成货币基金,一年可以多出1500元左右的收益,即使从银行日日理财产品转到货币基金一年也能增加1000元收益。

上海一位券商基金研究员表示,他们已经向券商客户建议他们把暂时不投资股市的资金通过券商渠道投资货币基金,积少成多,提高流动资金的收益率。

来自基金公司市场营销部门的数据显示,今年春节前后货币基金申购量增加明显,每天都有几千万净申购,资金主要来源于银行客户通过网上银行或基金公司网上交易增加的投资。公司下一步计划增加在银行、券商和基金公司网站对货币基金的宣传力度,吸引更多投资者关注和投资货币基金。

统计显示,去年年底货币基金的总规模达1560亿元,约为2008年年底高峰期3900亿元货币基金规模的四成。历史数据显示,2008年四季度货币基金收益率达到了4%左右,该季度货币基金规模从1630亿元增加到了3900亿元,增长超过2200亿元,而目前货币基金的7日年化收益率已经能和2008年四季度的历史高峰期相比。

业内专家分析,如果货币基金收益率未来3个月能够维持在3.5%到4%,那么货币基金将迎来更大规模资金的净申购,很可能出现1000亿元以上的净申购。有货币基金经理表示,以目前资金面紧张情况来看,货币基金未来一个月是能够维持3.5%到4%的收益率,一个多月之后能否继续维持这样的收益率水平关键要看2011年第二季度银行资金面的紧张情况。

基金代码: 161907

万家中证红利指数基金(LOF)

募集期: 2月14日-3月11日

客服热线: 400-888-0800 公司网址: www.wjasset.com

基金投资需谨慎

农银汇理 沪深300指数基金获批

兔年首只沪深300指数基金农银汇理沪深300指数基金日前获批,并将于近期发行。

农银沪深300指数基金将采取双基金经理制,由农银汇理基金投资副总监张惟和基金经理程涛共同管理。张惟具有9年基金从业经验,曾任东方汇理资产管理公司基金经理,具

备多年海外指数基金投资管理经验;程涛现任农银策略价值基金和农银中小盘基金经理。张惟指出,沪深300指数在2010年表现并不理想,但历史经验表明,这一现象不会持续太久,目前沪深300市盈率仅19倍,已处于历史低位,因此2011年沪深300指数有望迎来较好的投资机会。

(张哲)

银华中证 等权重90指数分级基金获批

银华基金推出的国内首只采用等权重编制方法的指数分级基金——银华中证等权重90指数分级基金日前已正式获批,将于近期发行。

银华中证等权重90指数分级基金采用完全复制法,按照成分股在中证等权重90指数中的组成及其基准

权重构建股票投资组合,力争对中证等权重90指数进行有效跟踪。在产品设计上,基金份额分为具有低风险收益特征的银华金利份额、具有高风险收益特征的银华鑫利份额以及具有市场平均风险收益特征的银华中证90份额。

(贾社)

FOF发起基金招标会

证券时报记者 方丽

类似社保基金招标,FOF也开启基金招标会。这只进行基金招标的FOF是浙商证券汇金1号,据投资经理周良介绍,以后每半年召开一次基金招标会,对基金池进行调整。

周良表示,在2010年12月下旬定量初选出30只左右的股票基金后,他们在上海、深圳、广州和北京召开了“基金招标会”,与20家业内领先的基金面对面交流,了解基金经理的选股思路、投资理念和基金公司的投资管理能力,并从中选出了2011年汇金1号要投资的基金。我们通过招标会,主要考察基金未来的表现,业绩能否持续。”

汇金1号2010年四季度报告显示,该产品四季末规模为17.16亿元,重仓基金分别来自华安、汇添富、易方达、华商、嘉实、大成等基

金公司,绝大多数基金配置比例在3%左右,少数基金配置比例在7%。这意味着,这些公司旗下基金获得了5000万元以上的申购量。

WIND数据显示,截至2010年底,目前券商FOF产品规模已经超过200亿,还有更多FOF不断涌现,直接提高了FOF整体话语权,基金公司将越来越重视FOF。

深圳一基金公司市场部人士表示,以前券商集合理财产品因为规模小并不被重视,但随着基金发行市场竞争日趋激烈,FOF不仅能支援新基金发行,也是ETF重要客户。另一位基金公司市场部人士也表示,目前该公司机构客户加强了与券商FOF投资经理的交流合作,尤其是对新推出的FOF,会登门拜访。上海一位FOF投资经理表示,他们也有类似计划,虽然和基金公司交流已经比较多,但这样系统性和针对性的招标效果很好,值得借鉴。”

瞄准第三方基金销售 基金高管辞职

证券时报记者 陈楚

虽然独立的第三方基金销售机构牌照尚未开闸,但一些基金公司高管已瞄准这一蓝海。证券时报记者获悉,一家合资基金公司的副总经理日前递交了辞职报告,辞职后打算成立一家独立的第三方基金销售机构。独立的第三方基金销售机构是监管层今年重点推进的业务,我们目前只等牌照放开。”有业内人士表示。

高管辞职投身第三方销售

无独有偶,一位曾在基金公司任高管的人士日前也在上海一家创投机构接触,拟由创投机构投资,成立一家第三方基金销售公司。这位人士告诉记者,第三方基金销售机构的牌照很有可能今年就放开,目前多家机构都有意进入这一领域,毫无疑问,在第三方基金销售领域将掀起一波激烈的竞争,谁能抢得先机,抢占人才和资源制高点,谁就能成为最后的赢家。”

在国外的基金销售领域,专业的

基金销售机构成为绝对的主力,而在国内,银行渠道占据绝对的垄断地位,市场份额高达80%左右,由2万亿基金管理资产规模创造出的200亿元至300亿元的销售相关收入,第三方销售机构恐怕只占10%左右的市场份额,蛋糕都十分诱人!”这位正在和创投接触的人士告诉记者,诱人的利润空间和职业发展前景,是他倾心于第三方基金销售的主要原因。记者了解到,此前在深圳一内资基金公司担任副总经理的一位人士,目前也在招兵买马,只待时机一到就成立一家第三方基金销售公司。而深圳一家合资基金公司市场部华南区销售总监,也辞职准备投身第三方基金销售。

实际上,好买基金研究中心总经理杨文斌可谓是国内基金高管跳槽瞄准第三方基金销售的第一人。杨文斌曾任华安基金公司研究部副总经理和市场部总监,上投摩根基金公司总经理助理、汇丰晋信基金公司副总经理。而好买基金在成立之初就定位为国内最领先的专业基金销售公司,该公司管理层大多来自于华安、上投摩根等基金公司的高层管理人员。

第三方销售的“机”与“危”

自去年11月1日证监会发布《证券投资基金销售管理办法(修订稿)》后,业内人士就认为独立的第三方基金销售机构呼之欲出。而汇付天下获准开展基金网上销售支付结算业务的消息,更是让第三方基金销售看到了曙光。去年12月,中国证监会

副主席姚刚表示,将进一步推动基金业拓宽销售渠道,调整专业销售机构的准入门槛,鼓励专业销售人员设立基金销售机构,为专业销售机构构建合理盈利模式创造条件。”种种迹象使不少业内人士都坚信,第三方基金销售牌照很有可能今年就放开,因而一些基金公司高管辞职“下海”,抢占先机。

第三方基金销售机构的独特盈利模式,是基金从业人员辞职“下海”的最大诱因。《证券投资基金销售管理办法(修订稿)》不仅允许符合专业资格的个人创办基金销售机构,注册资本金要求也从2000万元下降到500万元,而且提供了新的收入模式:允许销售机构在提供增值服务时,收取“增值服务费”,鼓励差异化、专业化、高附加值的营销服务;同时,可以向基金管理公司收取一定比例的客户维护费,即“尾随佣金”。此外,还为未来进入FOF管理预留了空间,新规第78条规定,基金销售机构公开发售以基金为投资标的的理财产品等活动的管理规定,由中国证监会另行规定。

据了解,成熟市场基金销售费率非常灵活,部分第三方基金销售机构收取的销售费用高达5%。

不过,也有业内人士表示,第三方基金销售也面临不少难题:比如无法像银行一样拥有大量的客户资源;结算支付仍然绕不开银行这一关,银行很容易争取过来第三方基金销售的客户;投资者目前通过网上银行购买基金,最低可以享受4折优惠,如何让习惯了享受4折优惠的投资者心甘情愿付出增值服务费,可能也是比较困难的一件事情。

广发聚祥保本 2月17日起发行

广发基金旗下首只保本基金——广发聚祥保本将于2月17日起通过工行、农行、招行、交行、广发基金网上交易等渠道开始发行。该保本基金最大的特点是产品风险较低,但并不放弃追求超额收益的空间。

据悉,广发聚祥保本基金的资产配置策略是将较大比例的资金投入到固定收益证券上,以期获得稳定的回报;另一部分是将少量资金投入股票等风险较高的投资工具上,以期取得潜在的超额回报。通过动态的调整资产配置比例,将可能的风险资产损失锁定在一定范围内,同时追求其上涨时所带来的收益。

(杨磊)

汇添富 社会责任基金即将发行

20年累计涨幅超过5倍,超过同期标普500指数涨幅约70%,这就是美国最著名的社会责任投资指数多米尼400指数的财富神话。汇添富基金将这一投资模式引入中国,结合经济转型予以“本土化”推出汇添富社会责任股票基金,该基金将于近期发行。该基金投资目标为具有良好的公司治理结构、诚信优秀的管理层、独特核心竞争优势的优质上市公司,投资于积极履行社会责任的上市公司的比例不低于股票资产的80%。

(张哲)

基金专户欲试水商品期货

证券时报记者 程俊琳

证券时报记者获悉,基金公司正计划通过专户投资打开商品期货投资的大门,目前有基金公司正为此招兵买马,一旦人员落实,便可先进行前期试水。

据介绍,自《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》(征求意见稿)及其配套规则下发以来,基金公司就开始着手考虑旗下新产品的发行。某期货公司工作人员透露,目前易方达以及国联安基金公司在这一块业务上更为积极,其余公司目前都处于公司内部讨论阶段,没有迈出实质性步伐。

在当前情况下,各方投资人士

十分看好商品期货市场,这也是基金公司想借专户进军这一领域的重要原因。”某期货业内人士表示,在目前市场环境下,商品期货的投资机会非常明显。例如近期的农产品板块实则节前在期货市场已提前反应,如果基金能够把握两个市场中的机会,无疑能够提升基金的业绩表现。”节后农业股的上涨,节前基金早有预期,一致看好期货市场,只是因为投资标的限制,在投资上只能选择建仓农业板块。”某业内知情人士表示。

由于目前期货公司的自营业务暂未开展,如果基金公司能够树立在商品期货的投资权威,无疑能够迅速发展该业务。”一位期货公司人士表示,我们的机会可能也就在当前,一旦期货公司的资管以及自营业务开展,我们的发展空间会被挤压。”有基金公司如是认为。

嘉实沪深300指数基金
150万投资人的信赖与选择

嘉实基金
Jiast Fund

基金代码: 070003 基金网址: www.jiast.com.cn