

大成债券基金将分红

大成债券基金日前公告，将于近日每 10 份基金份额派发红利 0.1 元，此次分红的权益登记日及除息日为 2011 年 5 月 18 日，现金红利发放日为 2011 年 5 月 19 日。

据天相投资统计，自 2003 年成立以来，大成债券 A/B 类基金已累计分红 24 次，大成债券 C 类基金分红 14 次，两类基金分红总额逾 5 亿元。

(杨磊)

易方达基金新设指数和对冲策略研发中心

记者从易方达基金获悉，该公司今日新成立两个研发中心，分别是“易方达指数投资研发中心”和“易方达对冲策略研发中心”，旨在加强对指数化投资及对冲套利的深入研究，提高产品开发和投资能力。

易方达基金有关人员表示，指数投资研发中心将主要承担三项工作任务，即研究新指数产品；研究、优化、提高指数投资方法技术和研究如何让投资者更好地使用指数作投资工具进行资产配置。对冲策略研发中心吸收华尔街的著名基金经理作为主要成员，作为公司的常设组织与国外成熟市场对冲领域的领先机构保持联系并定期开展业务研讨和交流。

(杨磊)

恒泰长财证券全面代销融通基金

融通基金今日公告，为更好地满足投资者的理财需求，5 月 16 日起，恒泰长财证券将全面代销融通旗下 11 只开放式基金，并同时开通其定投业务。投资者通过恒泰长财证券，可申购到融通深证 100、融通巨潮 100、融通深成指、融通内需驱动等 11 只产品。

据悉，目前融通基金代销渠道已覆盖工行、建行、交行、招行等大型商业银行及重点券商，Wind 数据显示，截至 2011 年一季末，融通基金客户数 278 万户，个人投资者比例超过 90%，高于行业平均水平。

(方丽)

景顺长城主办“精明理财杯”投资大赛

景顺长城基金主办的“精明理财杯”基金投资大赛已经进行了 11 个月，多数选手在赛期内取得了较好的正回报，业绩最好的基金组合收益达到 35.82%。

比赛中，业绩靠前的选手多是买入持有的中长期投资策略。大赛评委之一的国金证券基金研究总监张剑辉认为，中长期策略获胜说明中长期投资与基金产品自身的特征相一致，也更适合投资者的操作，而且从中长期看选择一只或者几只好基金的难度低于判断市场的难度。

景顺长城基金表示，在 6 月份大赛结束后将立刻启动新一轮比赛，原有选手可继续参赛，大赛将新设两年期收益大奖，以鼓励长期投资。

(杜志鑫)

寻求突围 基金公司开店直销

华夏、大成、南方、鹏华、博时等大型基金公司都已开设多家直销理财中心,且基本上在1年内实现了盈利

证券时报记者 方丽

一直受银行等渠道制约的基金公司开始打造自己的直销渠道，各大基金公司的直销中心和分公司数量悄然增加。

大面积铺开直销网点

事实上，缺乏自有的销售渠道是长期困扰基金业的一大难题，2006 年不少大公司开始了直销网点的试点，而目前这类直销网点正大面积铺开。

直销网点开拓力度非常大的基金业老大华夏基金，目前直销理财中心的版图已扩大至北京、南京、上海、杭州、广州、深圳，合计有 16 家直销理财中心，仅北京地区就有 10 家，甚至多于一般中小银行在北京的布点。同样，大成基金公司也在北京、上海、武汉、沈阳、福州、成都、西安、广州、香港等地设立了分公司，还在深圳、北京、上海等地设立了投资理财中心。南方、鹏华、博时等大型基金公司铺设直销网点的力度也不弱。据一家基金公司有关负责人表示，今年内将在国内 6 个城市建立直销中心。

此前，直销点建设主要集中于

实力较强的基金公司，直销点一般设立在一、二线城市。随着基金业规模不断扩大，不少中小型基金公司已开始着手布局二线城市直销中心或分公司，绝大多数基金公司目前已经在北京、上海、深圳、广州等地设立了相关分支机构。

据悉，直销中心主要是以大中型客户为服务对象，投资门槛超过 50 万元。这类网点一方面是为投资者提供贴心、便捷的专业理财服务，最重要的是可以与银行等合作伙伴开展深入交流与合作。”某基金公司负责人表示。“以往通过银行或券商销售基金产品，基金公司无法掌握客户资料，所有的信息沟通都必须通过中间渠道。对客户来说，会产生买了产品却得不到服务的感受，而这一切都是因为双方无法直接联系造成。”一家基金公司专户业务负责人透露，而直销网点的建立，更有利于进行客户沟通。

直营店有望提高利润率

基金公司建立属于自己的直销网点将成为一个必然趋势。深圳一家基金公司总经理曾表示，发展直营店是学习海外的销售经验，海外的情况显示，一般服务资金超过 2

亿元就基本可以实现盈亏平衡。

对于基金公司来说，成本跟收益是开设直营店必须考虑的事情。目前来看，情况比较理想。据知情人透露，基金公司在一、二线城市设立直销网点或者分公司，租金的支出相当高，人力成本也不少，一般分公司至少在 20 人以上。不过，从目前情况看，直营店基本上都在一年内实现了盈利。

上海一位基金业人士透露，对基金公司而言，直销比重越大，基金公司的利润也越高”。他介绍，目前不少基金公司直营店已经成为积累高端客户、专户产品推广等重要活动的渠道。以华夏基金为例，理财中心已经成为华夏基金客户服务及品牌服务的一个窗口，数据显示，今年以来通过直销理财中心已经进行了 60 次各类型的理财讲堂。

不过，也有人士认为，并不是所有的基金公司都有足够的资金开拓新的销售渠道或销售模式。目前这类直销点的铺设还主要集中在大中型的有实力的基金公司，而且，基金直销门店销售额在公司直销渠道中所占的比例还很小。还有基金公司人士表示，基金直销门店遭遇了成本高、服务面窄、效果不明显等问题，也有部分直销店出现了人不敷出的情况。



■ 专栏 | Column |

诺贝尔经济学奖得主也要买基金

刘劭文

诺贝尔经济学奖得主居然不会理财？是的，而且这绝对不是愚人节玩笑。

2010 年度诺贝尔经济学奖得主莫滕森在今年初来华访问。当被人问及他个人如何理财，在投资方面有何心得之时，这位经济学家居然坦言：“实际上我不适合理财，虽然我是经济方面的专家，但是我更多关注于劳动市场。我的资产组合需要依靠其他的金融学专家来帮忙。”他在笑称自己没有这方面能力的同时，还保持着对市场和未来的敬畏：如果我们能够预测的话，就不会有危机了。”

认识你自己”是刻在古希腊阿波罗神庙墙上的一句箴言，也是古希腊哲学家苏格拉底所称颂的最高智慧。莫滕森所表达的对自己不擅长专业的谦卑以及对市场与未来的敬畏，不正是这样一种高明智慧的体现吗？

作为经济学的顶级专家，莫滕森承认自己不适合理财，需要委托给在投资上更加专业的人。我们对持自己的投资理财，是不是也需要多一点自知之明呢？

基金理财如今几乎人尽皆知，但很多人还是认为，投资就是低买高卖，没有什么复杂的，为什么非要选择投资基金，把自己的钱托付给基金公司的投资专家呢？

莫滕森的故事已经告诉了大家，这个道理很简单，其实就是古人常说的“闻道有先后，术业有专攻”。因为投资是一件非常专业的事情，你也许很聪明，甚至是某一领域的佼佼者，但你未必合适做投资理财。

南海股票大泡米的破灭，让大科学家牛顿十年的收入化为灰烬。无独有偶，政治家丘吉尔在政坛上叱咤风云，在投资场上也是一塌糊涂。毋庸讳言，牛顿、丘吉尔都是所在领域的天才人物，但却都不是股市中的高手。从他们理财的经历中可以看出，投资成功需要非常专业的素质和技

术，纵然是在其他领域有极大建树的成功者，在股市中却未必能胜任投资理财之职。

那为什么可以选择信赖基金呢？因为基金除了在股票基本面研究、上市公司实地调研考察上具有散户不可比拟的专业优势之外，在控制人性心理弱点方面同样具有很强的相对优势。

知己知彼，百战不殆”，承认自己不懂长理财也许恰恰是成功理财的开始。学习莫滕森，专注自己的工作领域，把投资理财交给专业的基金经理去帮你操作完成吧。

(作者单位：汇添富基金)



寻找抗通胀的“农场”

通货膨胀之下，拿什么来拯救我们的资产。股神巴菲特在他执掌的伯克希尔—哈撒韦公司今年的股东大会上给出了答案：不要投资黄金和货币，要投资那些可以生产创造的东西，比如一座农场。

巴菲特说，在通货膨胀环境下，那些所需资本性投入较少，而且有能力随着通胀而提高价格的公司将是最大的受益者，比如喜诗糖果公司。实际上，沃尔玛和雀巢等消费类股票已成为巴菲特行业配置的新宠，DQ、可口可乐都被巴菲特誉为“我们的最爱”，成为伯克希尔旗下的现金牛。

谁能成为中国投资者抗通胀的那座农场？英联食品集团是一个不错的选择，这是一家业务多元化的跨国食品集团，全球销售额超过 102 亿英镑。公司四大业务板块：食品杂货、糖业与农业、食品添加剂、服装零售，都与民生及消费息息相关，也即股神口中的抗通胀利器，旗下品牌阿华田、川宁茶都有口皆碑。

英联集团这座“农场”植满了抗通胀的作物：其产品均为刚性消费品，具有持续稳定的消费需求支撑；企业亦可凭借市场地位以及上游议价能力，提高价格来应对通胀风险。

如何像巴菲特一样配置这样的食品企业以抵抗通胀？标普全球农业指数为我们提供了投资于消费属性、产业链优势的绿色通道，该指数成分股的 24 家公司覆盖了农业和食品的上游、下游以及分销各个领域，其中不乏美国 ADM 公司、新加坡丰益国际、巴西食品公司这些行业巨头的身影。日前，以这些知名公司为投资标的的广发全球农业指数基金正式获批，为投资者提供了更多的选择。

(广发基金市场部)



分享政策红利 寻找经济增长新引擎 把握产业趋势 掘金产业升级受益股

信达澳银产业升级股票基金

三大推荐理由

紧随经济转型步伐 充分享受政策红利

纵观全球经济发展史，很多国家尤其是发达国家都经历过经济转型阶段。在经济的起飞初期，这些国家的经济增长方式较为粗犷，能源消耗较大，过度依赖出口，通过一段时期的经济转型和产业结构调整，逐步步入可持续发展的增长轨道。从日韩的经验来看，转型一般需要 10 年左右的时间，因此“十二五”将成为中国经济转型的关键时

中小盘股票基金基金经理助理（截至 2010 年 12 月 31 日，该基金的 2010 年总回报率位列晨星 230 只参评股票型基金第 5 名）和信达澳银领先增长股票基金基金经理助理（2010 年 12 月，该基金在上海证券发布的基金评级中荣获“三年的择时能力”五星、“三年的综合评级”四星），协助基金经理投资决策。

期。综合国际国内政治经济形势，转变经济发展方式已刻不容缓。

经济转型不仅仅是中国经济未来很长一段时间的政治经济的热点，也必将成为影响中国资本市场发展的重要因素。纵观国内外股市发展，历史经验表明，股价表现出色的公司往往契合经济发展的阶段特征。中国经济过去 20 年曾经出现几次较大的经济发展趋势，同时期 A 股市场也出现过许多股价出现超额回报的代表性上市公司。可见，每个阶段只要找到契合当时时期，经济发展特点的公司和板块，将能获得丰厚回报。

信达澳银产业升级股票基金，通过对经济发展趋势的判断及对国家相关政策的深入理解，把握经济转型中的关键投资领域相关投资机会，可以帮助投资者分享经济转型带来的制度红利。

牢牢把握产业升级 掘金相关受益个股

展望中国经济转型的前景，传统产业的调整升级、区域优化和战略性新兴产业的发展将成为中国下

一轮经济增长的新引擎。信达澳银产业升级股票基金将会以中国经济转型过程中传统产业升级和新兴产业发展作为投资主线，并通过“自上而下”和“自下而上”相结合的方法构建基金的资产组合。一方面，该基金将通过“自上而下”的深入分析，在对国内外宏观经济发展趋势、国家相关政策深入研究的基础上，优化大类资产配置、甄选受益的行业；另一方面，通过“自下而上”的深入分析，精选公司素质高、核心竞争力突出、估值合理的公司，依靠这些公司的出色能力来抵御行业的不确定性和各种压力，力争为广大投资者获取超越行业平均水平的良好回报。

信达澳银产业升级股票基金将把握以下四个方面的投资机会。

第一，产业结构调整促使服务、消费类行业出现机会。目前，国家先后出台各项优惠政策刺激内需，以提高第三产业的 GDP 贡献率，机会将会涌现。

第二，步入升级的传统产业仍有投资机会。如水泥、化工、钢铁等传统行业的供需将发生变化，但仍是

国民经济的支柱行业，投资机会可期。

第三，我国的区域经济发展差异大，传统产业将向中西部逐步转移，与其资源和能源优势相结合，传统产业也将重现生机。

第四，“十二五”规划提出的节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等七大战略新兴产业，是未来十年国家大力支持发展的领域，很多相关的行业和公司会不断涌现，将聚集大量的投资机会。

整体业绩不俗的新基金管理专家

信达澳银基金公司拥有实力雄厚的投研团队，投资经验丰富，旗下基金整体业绩表现不俗。2010 年，信达澳银旗下所有基金收益率均为正值，并全部进入年度同类型基金前二分之一。

与此同时，成立于 2009 年 12 月 1 日的信达澳银中小盘股票基金全年净值增长率为 23.7%，在晨星 230 只参加排名的股票型基金中位列第 5 名。成立于 2010 年 7 月 28 日的信达澳银红利回报股票基金，截至 2010 年 12 月 31 日所取得的净值增

长率为 11.1%（数据来源：晨星，统计时间：2009 年 12 月 31 日~2010 年 12 月 31 日）。连续两次次新基金获得如此绩效，证明信达澳银在次新基金管理方面也拥有丰富的经验。

基金概况

基金代码 610006

投资目标

把握经济结构调整中的传统产业升级和新兴产业发展的战略性机遇，精选受益于产业升级和新兴产业发展的个股，在严格控制风险的前提下，力争实现基金资产的长期稳定增值。

投资范围

股票等权益类资产为基金资产的 60%~95%，债券等固定收益类资产及中国证监会允许基金投资的其他金融工具占基金资产的 5%~40%，权证占基金资产净值的 0%~3%，基金保留的现金或者到期日在一年以内的政府债券的比例合计不低于基金资产净值的 5%。基金投资受益于产业升级的股票不低于股票资产的 80%。

业绩比较基准

沪深 300 指数收益率 *80%+中国债券总指数收益率 *20% (CIS)



基金经理:张俊生

张俊生，中国科学技术大学管理学硕士，6 年证券从业经历。2005 年至 2006 年就职于广东发展银行总行，任信用风险政策组主任；2006 年至 2009 年就职于鹏华基金管理有限公司研究部，任研究员；2009 年 7 月加入信达澳银基金，历任信达澳银